

Salon Funéraire Grand Sud Toulouse 2020 : un nouvel essai transformé !

Nouvelle date en raison de la crise sanitaire, pour la troisième édition du Salon Funéraire Grand Sud, qui s'est déroulé les 16 et 17 octobre derniers. Ci-après, un premier retour de quelques exposants.



... le gros avantage résidait dans le fait que les gens qui sont venus étaient très volontaires dans leur démarche, ce qui faisait d'eux [...] des prospects qualifiés.

Stand VFFG.



Quatre questions à Vocation Formations Funéraires et Généralistes (VFFG)

Résonance : Dans ce contexte si particulier sur fond de crise sanitaire, qu'est-ce qui vous a motivés pour participer à cette nouvelle édition du Salon Funéraire Grand Sud Toulouse ?

VFFG : La motivation de l'entreprise résidait dans la volonté de proposer l'an prochain une date de session de formation à Toulouse et ses environs. Ce salon devait donc permettre de prendre la "température" du funéraire local.

R : Le Salon Funéraire Grand Sud confirmant sa dimension humaine et sa vocation régionale, quel a été votre ressenti vis-à-vis de ce troisième millésime (exposants, contenu, fréquentation, etc.) ?

VFFG : Beaucoup de regret de voir que les "grands" de la profession n'étaient pas au rendez-vous du soutien qu'elles auraient dû apporter aux organisateurs. Pas un fabricant de cercueils (même régional) ; j'ai trouvé cela honteux de leur part. Par ailleurs, le côté indéniablement convivial, les cocktails proposés, l'accueil de l'organisation, etc. ont renforcé notre plaisir d'être là.

R : D'un point de vue commercial, ce salon vous a-t-il permis d'atteindre de nouveaux clients et a-t-il été apporteur d'affaires pour votre entreprise ?

VFFG : Bien évidemment pas autant que souhaité du fait de la faible fréquentation, mais pour autant, le gros avantage résidait dans le fait que les gens qui sont venus étaient très volon-

taires dans leur démarche, ce qui faisait d'eux, finalement, des prospects qualifiés.

R : Pour conclure, auriez-vous des attentes particulières pour la prochaine édition ?

VFFG : Un espace stand un peu plus grand. En effet, là encore, la France roule toujours à l'économie de place, alors que c'était le moment ou jamais de proposer des espaces expos plus larges pour le même prix.

Quatre questions à Funéral Stores



Résonance : Dans ce contexte si particulier sur fond de crise sanitaire, qu'est-ce qui vous a motivés pour participer à cette nouvelle édition du Salon Funéraire Grand Sud Toulouse ?

Funéral Stores : Le salon Grand Sud est toujours un salon très agréable. L'accueil des organisateurs est très chaleureux. Tout cela nous a motivés à participer à cette édition.

R : Le Salon Funéraire Grand Sud confirmant sa dimension humaine et sa vocation régionale, quel a été votre ressenti vis-à-vis de ce troisième millésime (exposants, contenu, fréquentation, etc.) ?

Cette nouvelle édition [...] a été très enrichissante d'un point de vue commercial. Que ce soit au niveau de la rencontre de nouveaux prospects ou sur les affaires effectuées.



Stand Funéral Stores.

FS : Très peu d'exposants cette année, mais nous sommes dans une année si particulière que cela n'est pas étonnant. Le public était malgré tout au rendez-vous. Nous avons pu rencontrer sur ce salon un grand nombre de pompes funèbres.

R : D'un point de vue commercial, ce salon vous a-t-il permis d'atteindre de nouveaux clients et a-t-il été apporteur d'affaires pour votre entreprise ?

FS : Cette nouvelle édition du Salon Grand Sud a été très enrichissante d'un point de vue commercial. Que ce soit au niveau de la rencontre de nouveaux prospects ou sur les affaires effectuées.

R : Pour conclure, auriez-vous des attentes particulières pour la prochaine édition ?

FS : Nous espérons pour l'année prochaine que les exposants se déplacent en plus grand nombre afin que les pompes funèbres qui viennent nous visiter puissent découvrir plus de fournisseurs potentiels.

Quatre questions à WEST MEMORY

Résonance : Dans ce contexte si particulier sur fond de crise sanitaire, qu'est-ce qui vous a motivés pour participer à cette nouvelle édition du Salon Funéraire Grand Sud Toulouse ?

WEST MEMORY : C'est un rendez-vous incontournable pour rencontrer nos clients du Sud-Ouest. Traditionnellement, à ce salon, nous présentons tous nos prototypes. Nous

avons profité cette année de la période de confinement pour créer plusieurs lignes de produits demandées par nos clients. Ainsi, nous avons présenté les prototypes, toujours réalisés avec notre savoir-faire, le traitement de l'aluminium : stèles ajourées ou détourées, tombales de courtoisie ou permanentes pour cavurne et sépulture, une collection de "petits produits", l'arbre du souvenir en format 18 cm x 18 cm, le cœur sur socle en format 18 cm x 18 cm, ainsi que des socles en acier. Ces rencontres, très riches en informations, nous ont donc permis de modifier et valider ces nouvelles gammes.

R : Le Salon Funéraire Grand Sud confirmant sa dimension humaine et sa vocation régionale, quel a été votre ressenti vis-à-vis de ce troisième millésime (exposants, contenu, fréquentation, etc.) ?

WM : Les attentes que nous avons ont été satisfaites, les opérateurs funéraires se sont déplacés et ont pris le temps de venir à notre rencontre malgré le petit nombre d'exposants.

Cela a été pour nous un salon exceptionnel, tant sur le plan des nouvelles rencontres que sur les commandes prises.

WEST
MADE IN FRANCE
MEMORY

Stand West Memory.



R : D'un point de vue commercial, ce salon vous a-t-il permis d'atteindre de nouveaux clients et a-t-il été apporteur d'affaires pour votre entreprise ?

WM : Cela a été pour nous un salon exceptionnel, tant sur le plan des nouvelles rencontres que sur les commandes prises.

R : Pour conclure, auriez-vous des attentes particulières pour la prochaine édition ?

WM : Les organisateurs ont comme d'habitude étaient très professionnels dans un contexte très difficile. L'initiative d'avoir cette année envoyé les invitations en version papier a été récompensée, le digital ne fait pas tout, c'est à renouveler pour l'année prochaine. Bien sûr, ce salon devra comme l'année dernière se dérouler au mois de juin 2021, septembre étant une période trop chargée en production. Renouveler également les animations et conditions d'accueil, nous souhaitons remercier l'excellent travail du traiteur.

Hydrosystem : Nous exprimons toutes nos félicitations aux organisateurs de ce salon, qui fut un salon régional très motivant malgré cette période de pandémie.

Moins d'exposants, moins de visiteurs, mais des visiteurs professionnels très intéressés, et notamment des marbriers, étaient présents. Pour ce troisième millésime, une atmosphère conviviale a permis des moments de partage, de business et d'échanges sympathiques.

R : D'un point de vue commercial, ce salon vous a-t-il permis d'atteindre de nouveaux clients et a-t-il été apporteur d'affaires pour votre entreprise ?

H : Ce salon nous a permis de renforcer notre notoriété sur toute la région grand Sud-Ouest France et d'atteindre des clients qui ne se déplaceraient pas à Lyon ou Paris. Pour Hydrosystem, qui est concepteur et constructeur de machines pour travailler dans les cimetières, nous avons pu rencontrer nos clients marbriers et atteindre de nouveaux prospects qui ont besoin de nos chariots, chariots/bennes, chariots/araignées/grues pour travailler avec confort et sécurité dans les espaces étroits des cimetières, nombreux dans le Sud-ouest. Nous avons été heureux de présenter toutes nos nouveautés, qui permettent aux marbriers de travailler maintenant autrement en diminuant toute pénibilité au travail.

R : Pour conclure, auriez-vous des attentes particulières pour la prochaine édition ?

H : Pour la prochaine édition, nous espérons beaucoup plus d'exposants, beaucoup plus de visiteurs... nous espérons que ce virus nous aura quittés. À noter que la filière funéraire est bien représentée, mais nous attendons que la filière marbriers voie un développement plus important.

... nous avons pu rencontrer nos clients marbriers et atteindre de nouveaux prospects qui ont besoin de nos chariots, chariots/bennes, chariots/araignées/grues...



Trois questions à Hydrosystem

R : Le Salon Funéraire Grand Sud confirmant sa dimension humaine et sa vocation régionale, quel a été votre ressenti vis-à-vis de ce troisième millésime (exposants, contenu, fréquentation, etc.) ?

Stand Hydrosystem.





Stand Rivaud.

Nous avons [...] rencontré de nouveaux clients et concrétisé quelques ventes, alors que d'autres sont encore en cours.

Quatre questions à la Société RIVAUD



Résonance : Dans ce contexte si particulier sur fond de crise sanitaire, qu'est-ce qui vous a motivés pour participer à cette nouvelle édition du Salon Funéraire Grand Sud Toulouse ?

Sté RIVAUD : Nous participons au Salon de Toulouse depuis sa création il y a 3 ans et c'est à chaque fois un grand plaisir de rencontrer les professionnels du Sud-Ouest. En effet, ce secteur est un peu délaissé, puisque les salons de Paris et de Lyon ont plutôt tendance à attirer les pompes funèbres du Nord, du Nord-Est et du Sud-Est de la France. Malgré la Covid-19, nous avons vraiment très envie d'y participer d'une part pour aller à la rencontre de nos clients, et d'autre part car nous savions que l'organisation de ce salon allait être impeccable comme d'habitude et que toutes les mesures sanitaires allaient être respectées.

R : Le Salon Funéraire Grand Sud confirmant sa dimension humaine et sa vocation régionale, quel a été votre ressenti vis-à-vis de ce troisième millésime (exposants, contenu, fréquentation, etc.) ?

StéR : C'était un salon encore plus convivial que les années précédentes. Nous avons vraiment eu le temps de

bien discuter avec nos visiteurs, mais également avec les autres exposants. Nous ne savions pas s'il y aurait beaucoup de monde vu le contexte actuel, mais nous n'avons pas été déçus, car, même si la fréquentation n'égale pas Paris ou Lyon, nos contacts ont tout de même été très qualitatifs.

R : D'un point de vue commercial, ce salon vous a-t-il permis d'atteindre de nouveaux clients et a-t-il été apporteur d'affaires pour votre entreprise ?

StéR : À chaque fin de salon, nous sommes toujours très enthousiastes, car nous ne nous fixons aucun objectif. Nous avons effectivement rencontré de nouveaux clients et concrétisé quelques ventes, alors que d'autres sont encore en cours.

R : Pour conclure, auriez-vous des attentes particulières pour la prochaine édition ?

StéR : Comme beaucoup de personnes, nous espérons que l'édition 2021 pourra se tenir à la date habituelle, et surtout sans masques ni gel hydroalcoolique.

Quatre questions à Scentair

Résonance : Dans ce contexte si particulier sur fond de crise sanitaire, qu'est-ce qui vous a motivés pour participer à cette nouvelle édition du Salon Funéraire Grand Sud Toulouse ?

Scentair : Nous avons trouvé opportun de participer au salon afin de présenter nos solutions de diffusion de parfum. Nous sommes sollicités par de nombreux professionnels du funéraire



qui cherchent des solutions efficaces et pérennes. L'odorat étant relié directement au centre de gestion des émotions, le parfum permet d'apporter du réconfort aux familles.

R : Le Salon Funéraire Grand Sud confirmant sa dimension humaine et sa vocation régionale, quel a été votre ressenti vis-à-vis de ce troisième millésime (exposants, contenu, fréquentation, etc.) ?

S : Pour notre première participation, nous avons découvert de nouveaux métiers alliant tradition et innovation. Nous avons apprécié les différentes conférences qui nous ont plongées au cœur même du métier. Aux vues de la situation liée à la Covid-19, les visiteurs ont joué le jeu.

R : D'un point de vue commercial, ce salon vous a-t-il permis d'atteindre de nouveaux clients et a-t-il été apporteur d'affaires pour votre entreprise ?

S : Notre solution est innovante dans ce secteur : c'est un allié pour rassurer et apaiser les familles. Les acteurs du funéraire ont découvert qu'il était possible d'améliorer la qualité perçue en ajoutant une identité olfactive et en traitant des nuisances liées à l'activité. De nos rencontres, des rendez-vous plus personnalisés ont été pris afin de trouver la solution la plus adaptée aux espaces concernés (agences, chambres, funérariums, crématoriums).

R : Pour conclure, auriez-vous des attentes particulières pour la prochaine édition ?

S : Pour le prochain salon, nous aimerions que certains exposants puissent exprimer leur talent via des métiers ancestraux comme la taille de pierre... La mise en place de conférences est à reproduire et à développer afin qu'il y ait plus de visiteurs. Ce fut une réelle source de connaissances et de partage. On ne s'ennuie pas. Comme on dit dans le funéraire, à très bientôt.

Quatre questions à Service Funéraire Pfender



Stand Scentair.



Résonance : Dans ce contexte si particulier sur fond de crise sanitaire, qu'est-ce qui vous a motivés pour participer à cette nouvelle édition du Salon Funéraire Grand Sud Toulouse ?

Service Funéraire Pfender : Mon envie d'avancer.

R : Le Salon Funéraire Grand Sud confirmant sa dimension humaine et sa vocation régionale, quel a été votre ressenti vis-à-vis de ce troisième millésime (exposants, contenu, fréquentation, etc.) ?

SFP : Pas mal de visiteurs, malgré le contexte, mais un manque de certains exposants.

R : D'un point de vue commercial, ce salon vous a-t-il permis d'atteindre de nouveaux clients et a-t-il été apporteur d'affaires pour votre entreprise ?

SFP : Je ne peux pas me prononcer pour le moment, trop tôt.

R : Pour conclure, auriez-vous des attentes particulières pour la prochaine édition ?

SFP : Pas particulièrement.

... des rendez-vous plus personnalisés ont été pris afin de trouver la solution la plus adaptée aux espaces concernés.