

## InMachine/OnProcess'2011 - 5<sup>ème</sup> édition 21 juin 2011 – Lyon – Cité Internationale

**Les rendez-vous Experts de la performance des systèmes automatisés.  
Technologies pour des machines et installations performantes, économes et durables.**

### **Communiqué de presse Paris, 4 mars 2011**

## Le GEPPIA est partenaire de InMachine/OnProcess'2011

*Le Groupement des Équipementiers du Process et du Packaging des Industries Agroalimentaires et non-alimentaires regroupe d'un côté les constructeurs équipementiers français et de l'autre ses partenaires, fournisseurs des équipementiers. Il a pour ambition de les aider à développer leurs synergies, leurs performances techniques, économiques et commerciales. Le GEPPIA sera présent avec une délégation d'acheteurs à InMachine/OnProcess'2011, le 21 juin à Lyon.*

## Le GEPPIA, une synergie constructive autour des équipementiers du process et du packaging des industries agroalimentaires et non-alimentaires

Le GEPPIA, créé en janvier 2006, regroupe plus de 70 entreprises représentant plus de 80% du marché (56 équipementiers de l'Emballage, 12 du Process) pour un C.A. cumulé supérieur à 850 000 K€ (dont 45 % à l'exportation), l'ensemble totalisant plus de 350 000 K€ d'achats industriels. Ces entreprises Françaises se répartissent en deux grandes catégories de manufacturiers et équipementiers de matériels et de machines destinés au :

- Process et à la transformation des produits et biens agroalimentaires et industriels
- Conditionnement et à l'emballage des produits et biens agroalimentaires et industriels.

Les prestations du GEPPIA s'articulent autour de trois grands axes : la réduction des dépenses (achats industriels, sous-traitance, frais généraux, études centralisées, communication), la recherche de financements et de subventions (innovation et exportation, formation et rapprochement d'entreprise), le partage des connaissances et des actions entre équipementiers et professionnels (clubs acheteurs, commission marketing, forums internet, partenariats entre membres).

*« Je fais en sorte de favoriser la mutualisation dès que c'est possible. Nous montons d'importantes opérations de communication » précise Jean-Marc Doré, président du GEPPIA, une expérience de plus de 35 ans dans l'emballage.*

L'objectif est de regrouper les PME & PMI, constructeurs et équipementiers français, pour les aider à développer, organiser et optimiser leurs performances, (individuelles ou groupées), techniques, économiques, commerciales (Export) mais aussi financières. Les fédérer, pour développer des solutions techniques et des lignes complètes "produits" innovantes, allant du process de transformation d'un produit à son packaging ; seule solution pour être et rester compétitif tant en France qu'à l'international.

## Les fournisseurs des équipementiers ont accès à la communauté du GEPPIA

Le GEPPIA regroupe aussi, une trentaine de partenaires-fournisseurs, leur offrant un accès privilégié à ses membres équipementiers (acheteur, dirigeant, B.E, directeur technique, marketing et commercial) et en cherchant à développer des synergies techniques.

- Les partenaires Industriels sont des fournisseurs industriels potentiels pour les équipementiers (SIEMENS - BOSCH - SCHNEIDER ELAU - LENZE - ROCKWELL - OMRON - ...), de l'automatisme aux transmissions, des matières premières à la visserie, de la sous-traitance au travail temporaire.
- Les partenaires Services sont prestataires, en recherche de cofinancements, manutention, transport, promotion à l'export, assurance, mutuelle, conseil, stratégie d'entreprise, maintenance, organisateurs d'événements, agence et conseil en communication, agence de création de production de contenu web ou réalisation audiovisuelle, frais généraux, photographe, etc... Comme par exemple : AUCTOREM (Recherche de cofinancements), MANU EVENTS (Manutention Transport), AXA & AGF (Assurances - Mutuelle ...), Location de Voitures (National Citer), SOREFOR (Frais Généraux).

## Partage de connaissances sur InMachine/OnProcess'2011

Pour faire en sorte que ses membres se connaissent, partagent, et échangent, le GEPPIA organise des réunions régulières, propose des actions groupées (communication, salons) et assure une présence sur les salons en leur nom.

*« Nous réunissons nos acheteurs une fois par trimestre pour leur présenter nos nouveaux fournisseurs et échanger sur les sujets qui les concernent, nous organisons également une réunion semestrielle avec les dirigeants de nos équipementiers. Mais s'il faut fabriquer, il faut aussi vendre, nous réunissons donc aussi les directeurs marketing et communication régulièrement. Nos adhérents bénéficient d'un intranet offrant des espaces dédiés pour leurs acheteurs, leurs directeurs marketing et communication, directeurs techniques, directeurs généraux, directeurs commerciaux ». Précise Jean-Marc Doré.*

C'est dans ce cadre que le GEPPIA sera présent sur InMachine/OnProcess'2011, rendez-vous des experts de la performance des systèmes automatisés, qui se déroulera le 21 juin à Lyon.

*« En tant que partenaire de InMachine/OnProcess'2011, nous souhaitons positionner nos acheteurs en qualité de Partenaire VIP et leur permettre de rencontrer des fournisseurs. Nous souhaitons identifier des potentiels, découvrir de nouveaux partenaires, sentir le marché, découvrir les dernières nouveautés, sensibiliser les fournisseurs à leurs besoins. Le GEPPIA totalise plus de 350 000 K€ d'achats industriels par an, cela représente un poids important qui est du à la représentativité des membres du GEPPIA ». Souligne Jean-Marc Doré. « Les rendez-vous et les conférences nous permettront de peaufiner notre expérience, c'est intéressant pour nos acheteurs ». Conclut Jean-Marc Doré, Président du GEPPIA. [www.geppia.com](http://www.geppia.com)*

---

### A propos de l'organisateur de InMachine/OnProcess'2011 : Premium Contact

*Premium Contact, dont le siège se situe à Saint-Cloud (92) intervient sur les marchés de l'industrie depuis 1996 et propose des outils et des solutions marketing et commerciales adaptées aux préoccupations des acteurs du B to B. Premium Contact maîtrise notamment les particularités des marchés suivants : Progiciels industrie, Sous-traitance, Logistique & Supply-chain, Solutions de production, bâtiment. Outre la diffusion d'informations commerciales (réseau DCI) Premium Contact est l'organisateur d'événements verticaux incontournables : Expandi, Productiaa, Logistiaa, In Machine/OnProcess, Production Temps Réel, Journée Contact Sous-traitance Compétitive.*

[www.in-machine.com](http://www.in-machine.com)  
[www.premiumcontact.fr](http://www.premiumcontact.fr)

#### **InMachine/OnProcess'2011**

21 Juin 2011 : Lyon, Cité Internationale

Site officiel : [www.in-machine.com](http://www.in-machine.com)

**Premium Contact**, Elodie HERVIAULT, Chef de Projets, Tél. 01 46 23 60 11  
eherviault@premiumcontact.fr

**Contact Presse** : Ways, Bruno COFFINIÈRES, Tél : 01 43 20 50 69, [info@agenceways.fr](mailto:info@agenceways.fr)