



Exider, fera des haltes à Charleroi-Sud (30/09/02), Gand-St-Pierre (1/10/02), Anvers-Est (2/10/02) et à Liège-Guillemins (3/10/02).

naux doivent adopter une 'mentalité de commerce de détail', s'axer avant tout sur le client et considérer le support comme un élément crucial. Les key accounts sont en quelque sorte les poux dans la fourrure du mastodonte qui font parvenir les besoins et souhaits du plus petit client auprès de la grande organisation.

PASSAGE DU TRAIN EN BELGIQUE EN SEPTEMBRE ET OCTOBRE

En conclusion, l'offre de composants est importante mais les clients doivent en être informés. Le marketing orienté client est devenu crucial. Et le projet du train cadre précisément dans ce contexte. Le train, appelé 'Exider', a quit-

té Nuremberg en mars dernier et s'est déjà arrêté dans plusieurs villes comme Prague, Budapest, Londres... En septembre, après STP, il viendra à Charleroi-Sud (30/09/02), à Gand-St-Pierre (1/10/02), à Anvers-Est (2/10/02) et à Liège-Guillemins (3/10/02). En 2003, le train prendra la direction de la Russie et de la Chine. Au total, il s'arrêtera dans 70 villes européennes réparties dans 22 pays ainsi que dans 21 villes chinoises. En 2004, après une révision, il partira probablement pour les Etats-Unis, un marché en pleine croissance pour Siemens.

Le train est un salon 'mobile' qui illustre le secteur de 'l'industrie, de l'énergie et du transport' de Siemens (donc pas les appareils électroménagers ni les téléphones...). Un éclairage inhabituel de Siemens sur 'l'avenir de l'automatisation'. Il est composé de 9 wagons thématiques et de plusieurs wagons de service, dont celui destiné à l'approvisionnement en

énergie. Parmi ces wagons thématiques, il y a plusieurs 'présentations produits' mettant notamment l'accent sur le PLC S7 (l'industrie manufacturière), le Simotion (la construction de machines), le DCS (l'industrie de processus), les appareils de terrain (tant les positionneurs de vanne que la vaste gamme d'appareils de mesure et de régulation, les appareils d'analyse de terrain), l'immotique... En plus de l'offre 'services', divers 'secteurs' sont développés (pharmacie, chimie fine, industrie automobile et construction de machines). Les thèmes 'totally integrated automation', 'totally integrated power', 'consulting', l'approche par projet et le 'total service and support' sont abordés par le biais de vidéos et de démonstrations bien ciblées. Le client se fait ainsi une image complète de l'offre de Siemens.

Pour plus d'informations, consultez le site www.exider.be.