



## 17<sup>e</sup> édition du Salon Museum Expressions 18 et 19 janvier 2012

***Reconnu depuis plus de 16 ans comme l'unique salon professionnel dédié aux produits dérivés culturels, Museum Expressions développe aujourd'hui un nouvel espace dédié à la valorisation.***

***Valorisation ?*** Face à la nécessité pour les sites du patrimoine de trouver de nouvelles sources de financement, nous réunissons dans un même espace des prestataires couvrant l'ensemble des solutions adaptées aux sites du patrimoine : développement des ventes des boutiques, communication et promotion, création d'une offre réceptive, etc..

***Rendez-vous les 18 et 19 janvier 2012 - Hall 8 de la Porte de Versailles !***

### **SOMMAIRE:**

#### **Museum Expressions, le salon de l'objet culturel depuis 16 ans**

- Le Salon
- Le Marché
- Les Exposants

#### **L'Espace Valorisation**

#### **Les Ateliers**

#### **Les Nouveautés**

- Les Editeurs
- My Shop & ses 10 musées internationaux

#### **Contact**

## Museum Expressions, le salon de l'objet culturel depuis 16 ans

### *Le Salon*

16 années de croissance et de positionnement sur ce marché de niche ont fait de Museum Expressions, **le salon de référence du Cadeau Culturel**.

Chaque année, **plus de 160 spécialistes** du monde entier présentent produits et services s'inspirant du patrimoine et valorisant savoir-faire et création.

**3000 décideurs**, directeurs des achats, responsables de boutiques et élus des secteurs culturels et touristiques se donnent rendez-vous au salon Museum Expressions pour rencontrer ou découvrir des fournisseurs de long terme.

**Depuis 2009, Museum Expressions s'est installé à la Porte de Versailles**, lieu de référence des salons français pour le public international : musées, châteaux, monuments, mais aussi parcs, jardins et zoo viennent sur Museum Expressions pour trouver de nombreuses nouveautés qui véhiculeront une image dynamique de leur site.



## Museum Expressions, le salon de l'objet culturel depuis 16 ans

### *Le Marché*

Museum Expressions constitue une réponse aux **besoins d'un marché: celui de la consommation culturelle**. Selon une étude de la Direction de l'Architecture et du Patrimoine (au Ministère de la Culture et de la Communication) publiée en 2009, 92 millions d'euros ont été générés par les ventes des boutiques – librairies de musée des sites référencés.

**Deux évolutions majeures** se font sentir:

- D'abord, **la croissance considérable des ventes des boutiques de musées**, qui s'accompagne de l'évolution de l'offre proposée : en plus des produits personnalisables, les produits écologiques, design ou technologiques ont fait leur apparition dans ces espaces, qui s'approchent de plus en plus de boutiques cadeau.
- Ensuite, **l'intérêt croissant d'autres circuits de distributions** pour ce secteur, qui ont compris que la tendance du cadeau art est en vogue et porteuse : boutiques de décoration, concept-stores, sites marchands spécialisés, etc. ,.



## Museum Expressions, le salon de l'objet culturel depuis 16 ans

### *Les Exposants Objets*

**En fédérant les multiples acteurs du secteur**, Museum Expressions s'est imposé comme l'occasion unique de découvrir et rencontrer les futurs best-sellers des boutiques de musées et sites touristiques.

**Nationalité** des 130 exposants :

- 70% de Français
- 30% d'étrangers

**La gamme des produits** mise en avant sur Museum Expressions est large :

- Souvenirs
- Produits personnalisables
- Objets de communication
- Copies, reproductions
- Textile, accessoires de mode
- Editions, livres
- Papeterie
- Bijoux, horlogerie
- Produits artisanaux
- Jeux, jouets éducatifs
- Loisirs créatifs
- Art de la table
- Produits éthiques
- Gastronomie
- Etc.

## L'Espace Valorisation

### *De nouvelles problématiques*

Avec plus de 250 millions de visites annuelles, des retombées économiques estimées à 21,1 milliards d'euros et environ 500 000 emplois générés sur le territoire français, **le patrimoine s'affirme comme un marché majeur de l'activité économique et touristique française.**

**Pourtant, on ne peut s'empêcher de souligner un paradoxe étonnant:** première destination touristique mondiale en terme de visiteurs, la France n'est que troisième en terme de recette. Si le secteur fait face à des difficultés (subventions souvent en baisse, volatilité des publics, concurrence internationale), ce constat met en lumière son **formidable potentiel**. Cela ne peut qu'encourager le secteur à introduire de nouveaux outils de valorisation.

**En effet, les acteurs du patrimoine ont compris depuis plusieurs années la nécessité de trouver des sources de revenu propre:** tout en revendiquant de façon claire le statut non marchand des institutions culturelles, le développement à titre secondaire d'activités de nature commerciale apparaît comme un moyen de remplir au mieux leurs missions culturelles, scientifiques et éducatives.



## L'Espace Valorisation

### *Un espace dédié*

Pour répondre à ces nouvelles attentes, nous avons développé en 2011 au sein du salon un **Espace Valorisation**, axé autour de 3 questions principales:

- **Comment développer mes publics (les capter, les accueillir, les fidéliser)?**

De la stratégie de communication du site à la déclinaison de son identité visuelle, de sa promotion à la relation avec ses visiteurs, il s'agit à la fois d'élargir son public, de garantir la meilleure expérience possible lors de sa visite et, surtout, de garder le contact pour le fidéliser.

- **Comment concevoir, équiper et gérer au mieux ma boutique ?**

Quel que soit leur profil, les clients des boutiques de sites cherchent à prolonger ou partager l'expérience vécue lors de la visite en acquérant des objets à valeur émotive. Les boutiques, à l'image des lieux qui les accueillent, doivent monter en gamme dans l'offre proposée et dans l'agencement de l'espace.

- **Comment développer et promouvoir une offre réceptive au sein de mon site?**

De plus en plus de lieux publics profitent de leur emplacement, de leur prestige ou de leur originalité pour développer une offre réceptive. Il ne s'agit pas uniquement de mettre à disposition une salle, mais d'être capable de proposer une offre événementielle complète...



## Les Ateliers

Pour lier les problématiques à la réalité du terrain, **nous mettons en place des ateliers – conférences**. Organisés avec des exposants et des partenaires et basés sur des cas concrets, ils auront lieu tout au long du salon et favoriseront le partage de connaissances.

Programme:

### Mercredi 18 janvier

11-12h : Comment réaliser un projet éditorial ?

Atelier animé par les **Editions Millefeuille**

14h – 15h : Le merchandising dans le contexte des musées.

Atelier animé par **Loom & Co**

16h-17h : L'Audio-guidage pour tous publics. Développer son chiffre d'affaires, générer une source de profit et aborder l'aide à la visite pour les visiteurs handicapés.

Atelier animé par **Comediart**

### Jeudi 19 janvier

11h-12h : Les Ecrans tactiles

Atelier animé par **A Plus Système Automation**

14h-15h : Les technologies 3D relief : l'innovation au service de votre communication

Atelier animé par **Immertio by Teapot**

15h-16h : L'Audio-guidage pour tous publics. Développer son chiffre d'affaires, générer une source de profit et aborder l'aide à la visite pour les visiteurs handicapés.

Atelier animé par **Comediart**

16h17 : "L'édition à voir et à toucher, ou comment favoriser le dialogue entre voyants et aveugles".

Atelier animé par **Imprimerie Laville & Cie**

## Les Editeurs

Enfin de l'édition sur Museum Expressions !

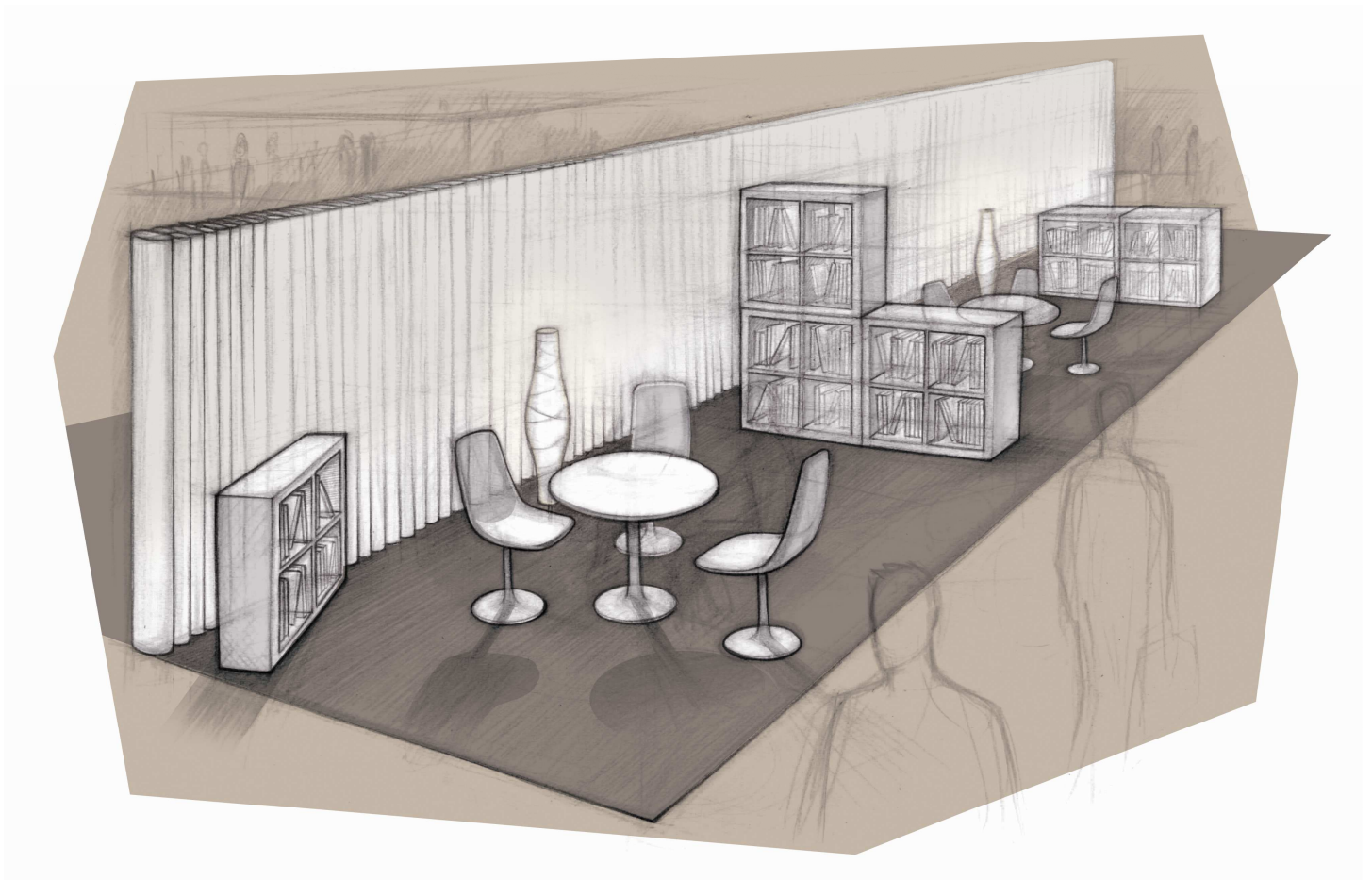
Dans les boutiques de musées & sites culturels, l'édition est de loin la catégorie de produits la plus vendue (plus de 45% du chiffre d'affaires). Au-delà de ce poids économique, la vente de livres occupe une place prépondérante : dans les linéaires de rayonnage des boutiques, mais surtout dans les attentes des visiteurs-consommateurs, qui y voit – à juste titre – le meilleur moyen de prolonger leur expérience de visite. Le livre – et plus souvent, le Beau Livre – reste en effet le media privilégié pour transmettre contenu culturel et émotion esthétique.

Museum Expressions se devait donc de vous présenter une offre en adéquation avec l'activité de ses visiteurs. C'est chose faite cette année, avec la création de l'espace Les Editeurs. Un univers à la fois chaleureux et design accueillera 11 maisons d'édition spécialisées dans le culturel.

Une attention particulière a été accordée à cet espace pour le rendre cosy: bibliothèques et lampes recréeront une atmosphère chaleureuse de bibliothèque.

Divers thématiques seront représentées:

- Jeunesse
- Histoire de l'art, architecture
- Patrimoine
- Expositions
- Histoire,
- Voyages, nature
- Légendes
- Littérature



## « My Shop » : Retrouvez les 10 plus grands musées internationaux sur Museum Expressions

Dans un contexte de contraction des budgets des états et de recherche de financement additionnels, la vente de produits dérivés culturels joue un rôle crucial pour les musées.

**La Tate, le Met', le Prado, L'Hermitage, le Rijk, le Kunst Palace, Pompidou ... nous avons demandé aux plus grands musées du monde de présenter une sélection de leurs produits dérivés phare. Encore jamais réunis sur une même place, ces institutions majeures nous donneront l'occasion de faire un point sur cette activité majeure pour les sites du patrimoine.**

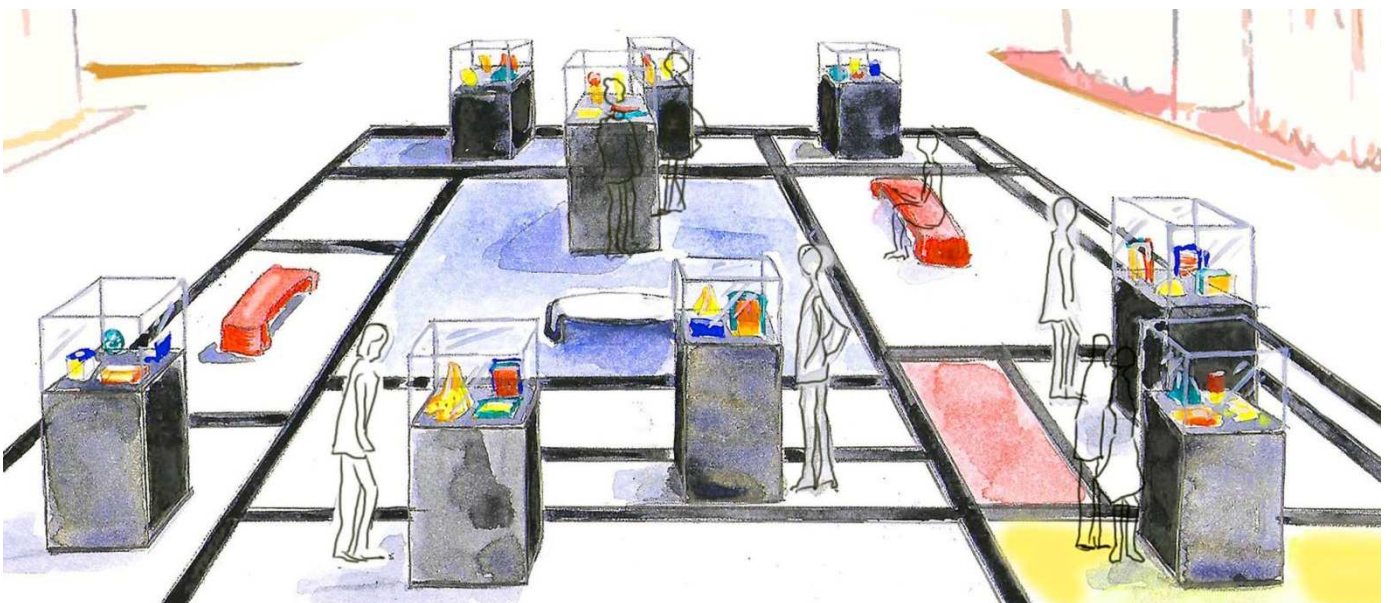
Arrive-t-on à sortir des éternels mugs et reproduction sur carte postale ? Y a-t-il de réelles innovations en matière de produits dérivés culturels ? Y a-t-il des tendances en matière de création ? Quel prix le visiteur est-il prêt à payer pour prolonger l'expérience de sa visite ?

Museum Expressions, le salon de l'objet et du marketing culturels, réuni dans l'espace « My Shop » des musées de renommée mondiale autour de 4 catégories de produits :

- Le best-seller
- Le produit le plus original
- Le produit phare de la collection enfants
- Le produit le plus récent

Dans un espace dédié au centre du salon, dans une mise en scène inspirée des carrés de Mondrian, les musées exposent leurs produits dans les catégories précitées. Venez donc découvrir les sélections des musées suivants :

Tate  
The Metropolitan Museum of Art  
Museo del Prado  
Centre Georges Pompidou  
The State Hermitage Museum  
Rijksmuseum Amsterdam  
Stiftung Museum Kunstpalast  
Nationalmuseum  
Musées Royaux des Beaux-arts de Belgique (Musée Magritte)  
Chester Beatty Library



## Contact



### **EUROPEXPO**

44 avenue George V  
75008 Paris

### **Sophie LE MOING**

Commissaire Général du Salon  
+33 (0)1 49 52 14 39  
[sophie.lemoing@europ-expo.com](mailto:sophie.lemoing@europ-expo.com)

**[www.museum-expressions.fr](http://www.museum-expressions.fr)**