

L'ÉCO DU MARDI | PLUS DE 2 000 RENDEZ-VOUS PROGRAMMÉS AU SALON CIBLE AFFAIRES !

Publiée le mardi 21 Juin 2016 - Économie

Objectif Gard : Expliquez-nous en quoi consiste cet événement ?

Virginie Sanfelieu

C'est une journée de rendez-vous d'affaires ciblés et préprogrammés pour les entreprises de l'industrie, du service à l'industrie, du commerce de gros, du bâtiment, BTP, les entreprises innovantes et les écoentreprises. Les participants s'inscrivent plusieurs semaines avant l'évènement sur le site dédié www.cibleaffaires.fr/ ; (<http://www.cibleaffaires.fr/> ;) ils valorisent alors au mieux leur profil sur le catalogue en ligne afin d'être attractifs et repérés par les autres, puis ils formulent des souhaits de rendez-vous en direction des entreprises qu'ils souhaitent rencontrer. Il s'agit pour nous, à partir de ces éléments, de leur proposer un planning de rendez-vous optimisé, au plus proche de leurs besoins : plus de 2 000 rendez-vous sont ainsi programmés sur la journée !

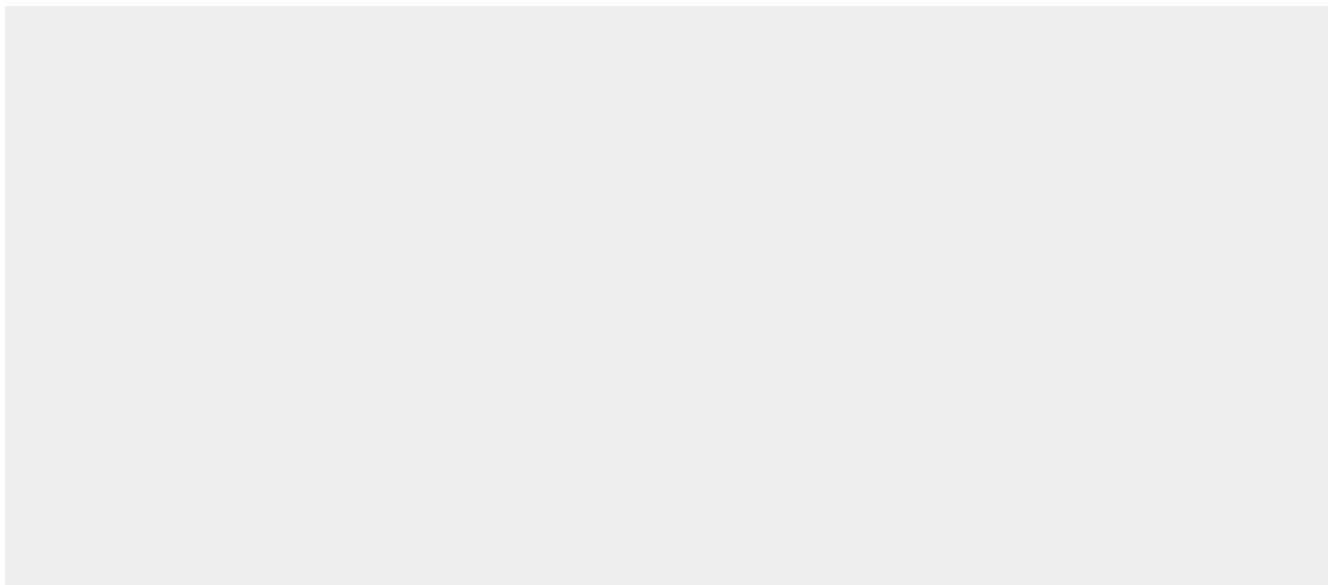
OG : C'est beaucoup ! Et qui vient à Cibles Affaires ?

Virginie Sanfelieu

Il y a plus de 130 entreprises, dont 30 grands donneurs d'ordres publics et privés d'envergure locale et nationale comme BRL, le CHU de Nîmes, EDF, Nestlé Waters, Haribo, la Saur, le SDIS... Pour l'occasion, de nombreuses entreprises mobilisent plusieurs représentants, jusqu'à quatre pour certaines. A ceux-là viennent s'ajouter nos partenaires, ce qui représente 250 à 300 personnes présentes toute la journée, de 8h45 à 17h.

OG : Comment faites-vous pour attirer ces prestigieuses entreprises ?

Virginie Sanfelieu



Cela tient au concept de Cible Affaires. Les sociétés viennent pour se rencontrer, rencontrer de gros donneurs d'ordres, prospecter de nouveaux clients, découvrir des fournisseurs potentiels mais aussi envisager des alliances stratégiques ou technologiques. C'est un gain de temps et une économie considérables pour tous les participants, qui peuvent, en une seule journée, se voir programmer jusqu'à 12 rendez-vous ciblés auxquels viennent s'ajouter des rendez-vous improvisés.

La 1ère phase pour réussir Cible Affaires, c'est l'inscription de grands donneurs d'ordre. C'est une réussite car ils sont 30. Parmi les nouveaux, GTM Sud, fournisseur de 1er rang d'EDF Tricastin, qui participe à Cible Affaires dans la dynamique du programme EDF Energies du Gard. Et puis, cette 5ème édition s'ouvre à la nouvelle grande région. Grâce à la CCI de Toulouse avec laquelle la CCI Nîmes travaille depuis le début de l'année, plusieurs grands acheteurs de Midi-Pyrénées participent pour la 1ère fois : Tisséo, SPIE, le CHU de Toulouse, mais aussi la Préfecture de région LRMP. Une occasion pour les PME-PMI du Gard et de l'Hérault de se faire connaître et de valoriser des compétences et savoir-faire locaux.

Nous profitons de la présence de ces donneurs d'ordre Toulousains, tous membres du CSA (Club Stratégies Achats) pour organiser le 21 juin une première rencontre avec les membres de notre club HA30, club des acheteurs du Gard créé par la CCI Nîmes en mars 2016.

OG : Réussissez-vous à fidéliser les participants ?

Virginie Sanfelieu

Oui, près de la moitié des inscrits sont des anciens participants, y compris parmi les donneurs d'ordres qui, pour certains, sont là depuis la première édition. Quant aux retombées, nous savons que 92% des acheteurs ont des contacts avec les PME-PMI participantes dans les mois qui suivent l'événement.

Cette année nous allons plus loin en créant le « Club Cible affaires » animé sur la plateforme rezotiss.fr mise en place par la CCI Nîmes. Ce club, réservé aux participants de l'événement Cible Affaires, va permettre le maintien des relations d'affaires et l'échange d'informations ciblées sur les marchés, tout au long de l'année. Un moyen supplémentaire d'amplifier les retombées de cet événement, véritable accélérateur de business.