

**L'ÉCO DU MARDI | CIBLE** Publiée le mardi 28 Juin 2016 - Économie

**AFFAIRES, ON Y**

**RENCONTRE LES BONS  
INTERLOCUTEURS TRÈS  
VITE**

9h45, mardi 21 juin. L'hôtel C'Suites regorge de chefs d'entreprises et de donneurs d'ordres prêts à se rencontrer dans le cadre de cette **cinquième** édition de « Cible Affaires » organisée par la CCI Nîmes avec les CCI Alès et CCI Montpellier.

Le principe de l'événement est de permettre aux grandes entreprises du secteur, qu'elles soient dans le domaine de l'industrie, des services, du commerce de gros et du bâtiment, d'obtenir **jusqu'à 12 rendez-vous d'affaires dans une seule et même journée.**

L'un des participants, Jérôme Pasquet, gérant de la société Edgeflex basée à Montpellier, participe à cette journée pour la première fois :

*« Je viens pour rencontrer des clients potentiels et des clients que j'ai déjà. Je suis dans le domaine de l'électronique et il est difficile de rencontrer les grosses boîtes. Ici, c'est **un moyen simple et rapide de décrocher un business** ».*

Lionel Courtial, de la société Protem située à côté de Valence, est sur la même ligne :

*« Moi, je suis dans le domaine de l'énergie. 80% de notre chiffre d'affaires est dans l'export. Cette journée me permet de prendre contact avec des sociétés qui sont dans d'autres secteurs d'activités comme l'aéronautique ou la cosmétique. En temps normal, c'est difficile de pousser des portes. Je vois, par exemple, qu'il y a le ministère de la Défense, si j'étais seul, je ne saurais pas à quelle porte frapper. En fait, à Cible Affaires, **on y rencontre les bons interlocuteurs très vite** ».*

Du côté des donneurs d'ordres, l'intérêt n'est pas très éloigné de celui des chefs d'entreprise.

Entre deux rendez-vous, la représentante de Veolia BTP explique :

*« Pour nous, c'est une manière de **prendre contact avec des entreprises nouvelles ainsi que d'ouvrir le champ de nos prestataires** ».*

Jean-Michel Lacassagne de la société Eminence, lui, voit

*« la possibilité de travailler avec des gens de la région ».*  
*Et de conclure : « Les rencontres de ce type sont très intéressantes et, en plus, **on passe un moment en toute simplicité avec notre interlocuteur** ».*

Un autre événement, plus discret mais tout aussi efficace, c'est tenu le midi sur le site de Cible Affaires : la 1ère rencontre entre des donneurs d'ordres du club Stratégie Achats de la CCI Toulouse, et les membres du club d'acheteurs HA30 de la CCI Nîmes.

« Le soutien au développement des entreprises du territoire étant notre ADN commun, je suis persuadé du **lien futur qui devra exister entre nos clubs pour optimiser nos actions** », résume Richard GABRY (TISSEO), Président du CSA.

**Le souhait des Toulousains ? Organiser Cible Affaires en alternance à Nîmes et à Toulouse. Une contribution concrète à la structuration multipolaire de la région LRMP.**

