

L'ÉCO DU MARDI | LE FUTUR CAMPUS DE L'EMA ENTRE LES MAINS DU SALON «CIBLE AFFAIRES»

Publiée le mardi 24 Novembre 2015 - Économie

Depuis le début de l'année, trois rendez-vous « Cible affaires » ont été organisés par plusieurs chambres consulaires de la région à Béziers, Palavas et Nîmes.

Ils sont l'occasion, pour les chefs d'entreprise, de mieux identifier les besoins des institutions en terme de commande publique.

Lors de ces rencontres, de grands donneurs d'ordres sont mobilisés pour faire part de leurs projets de développement et d'investissement et présenter leur politique d'achats.

Les PME/PMI peuvent ainsi connaître les pratiques d'achats des grands comptes, anticiper des appels d'offre et disposer de clés pour mieux comprendre les marchés.

Le prochain événement aura lieu ce jeudi 26 novembre, de 14 h à 18 h, à l'École des mines d'Alès.

L'établissement présentera ses stratégies d'achats dans le cadre de la réalisation de son campus scientifique à l'horizon 2017.

Deux phases de travaux sont prévues. La première concerne la construction d'un bâtiment de 3 300 m² dédié à l'apprentissage.

La seconde porte sur la conception d'un « hub » de créativité. Au total, le volume d'achats s'élève à 16 millions d'euros. Domaines concernés : voiries et réseaux divers, bâtiment, gros œuvre, réseaux informatiques...

Jeudi après-midi, les acheteurs pourront donc échanger avec l'école sur ce projet, lors d'entretiens individuels de cinq minutes.

La filiale régionale SPIE Sud-Ouest, spécialisée dans la conception, la réalisation, l'exploitation et la maintenance d'installations économes en énergie, participe au salon. Claude Ranvier, responsable du service « département industriel » au sein de l'agence d'Alès, représentera la société.

Pour lui, **les rendez-vous « Cible affaires » sont un excellent moyen de rencontrer de nouveaux clients.**

« En une seule journée, on discute avec plusieurs grands donneurs d'ordres. De nombreux contacts sont pris en l'espace de quelques heures », explique t-il.

L'école des mines est déjà l'un des clients de l'entreprise SPIE. Cette dernière espère continuer à travailler avec eux sur la construction du campus scientifique.

« Nous sommes en capacité d'intervenir sur toute la partie électrique : réseau informatique, génie climatique, éclairage extérieur... »

Mais la société a conscience que la concurrence risque d'être rude. « Nous ne sommes pas les seuls. Tout va se jouer sur les prix », conclut Claude Ranvier.