

**CIBLE AFFAIRES : LES  
CCI ACCÉLÈRENT LE  
BUSINESS DES  
ENTREPRISES**

Publiée le vendredi 20 Juin 2014 - Développement commercial

Soit +15% par rapport à l'édition 2012, et une satisfaction immédiate des 300 décideurs d'avoir consacré leur journée du 19 juin pour Cible Affaires, organisée par 7 CCI.

**Eminence, le Ministère de la Défense, le CHU de Nîmes, EDF, ERDF, la SAUR, SANOFI... au total 29 grands donneurs d'ordre sont venus à la recherche de nouveaux fournisseurs.**

**Pour les PME/PMI, ces rencontres ont donc permis à la fois de rencontrer directement des acheteurs importants, et de générer du business inter-entreprises.**

**La satisfaction se mesure par les chiffres pour les organisateurs ; elle est aussi évidente pour les participants**

**Vianney DAUNAY, Gérant SARL MV** (entreprise du bâtiment à Nîmes), a trouvé dans cette journée les réponses à ses attentes : « *La journée m'a permis de prendre contact avec des entreprises pour lesquelles il est habituellement très difficile pour nous d'obtenir des rendez-vous. Tous les participants venaient dans l'objectif de faire des affaires, ce qui permet des entretiens efficaces et un gain de temps considérable. L'organisation des rendez-vous était particulièrement réussie* ».

**Xavier GANDIOL, acheteur au Ministère de la Défense**, avait de bonnes raisons de venir de Paris : « *En tant que donneur d'ordre on se doit de rester extrêmement attentif aux innovations des entreprises. Il nous faut constamment améliorer notre performance d'achat et élargir notre réseau de fournisseurs, c'est primordial. Cible Affaires, grâce à une organisation méthodique, rythmée et structurée est un rendez-vous privilégié pour rencontrer nos fournisseurs de demain, et ça c'est important !* »

Le catalogue de Cible Affaires reste pour chaque participant un outil précieux : il permet, dans les jours prochains, de reprendre contact avec d'autres entreprises de cette « communauté » rassemblée sous l'égide de Cible Affaires pour encore générer de nouveaux business.

**Henry DOUAIS, Président de la CCI Nîmes** qui pilote l'organisation générale de Cible Affaires, l'affirme : « *Cible Affaires illustre la capacité des CCI à apporter aux entreprises des outils concrets de développement commercial* ».

Il va plus loin en proposant au cours de son intervention d'ouverture, « *d'organiser en 2015, dans le Gard, un Cible Affaire dédié à l'accès des PME à la commande publique* ». Un accélérateur de business pour optimiser les retombées de la commande publique auprès des PME/PMI.

### Chiffres clés

- 4 départements : Bouches-du-Rhône, Gard, Hérault, Vaucluse
- 7 Chambres de Commerce et d'Industrie
- Plus de 2400 rendez-vous programmés
- Plus de 160 entreprises tous secteurs confondus
- Plus de 300 décideurs présents
- 29 grands donneurs d'ordres locaux et nationaux

Le principe de Cible Affaires est d'organiser des rendez-vous d'affaires, programmés et ciblés pour les entreprises de l'industrie, des services à l'industrie, du commerce de gros et du bâtiment de quatre départements (Bouches-du-Rhône, Gard, Hérault, Vaucluse) : 10 rendez-vous pour chacun auxquels s'ajoutent des rencontres improvisées sur place. Ces RDV permettent de mettre en relation des PME et PMI mais également de rencontrer de grands donneurs d'ordres, tels, ... à la recherche de fournisseurs et de sous-traitants locaux.

Un événement organisé par sept CCI : Alès-Cévennes, Béziers, Montpellier, Nîmes, Pays d'Arles, Sète, Vaucluse avec le soutien de la CCI Languedoc-Roussillon, et en partenariat avec la Région Languedoc-Roussillon, le Conseil Général des Bouches-du-Rhône, le Conseil Général du Gard, le Conseil Général de l'Hérault, Nîmes Métropole, la Banque Populaire du Sud, EDF, Ibis.