



A l'occasion de la prochaine édition de la convention d'affaires Futurallia qui se déroulera à Québec en mai prochain à laquelle participeront de nombreuses entreprises de Poitou-Charentes, Aunis Eco a choisi de braquer son projecteur sur cette nouvelle façon de faire des affaires en évoquant très concrètement quelques exemples de chefs d'entreprise... emballés.

Les Rendez-vous d'affaires

Rédaction : C. Devinat
Photos : iStock/Fotolia/Cci/D.R.

Se rencontrer !



Souhaitez-vous participer à l'édition 2008 des rendez-vous d'affaires 17 ?

80 % oui
20 % ne sait pas

Etude réalisée auprès des participants à l'édition 2007

Ils ou elles y ont trouvé de nouveaux partenaires, conclu de nouveaux marchés, déniché des fournisseurs plus proches de chez eux ou... n'y ont rien trouvé du tout ! Mais tous ont fait des rencontres. Pour les entrepreneurs, les rendez-vous d'affaires sont une occasion unique et particulière d'exercer leur activité. Les uns les préparent méticuleusement en se demandant, séduits par l'idée mais dubitatifs tout de même, ce qu'ils peuvent en attendre. D'autres laissent plus de place à l'imprévu ; d'autres encore en ont maintenant une certaine habitude qui leur permet d'aborder ces rencontres en face-à-face avec sérénité et quelques astuces en poches.

Une autre manière de faire des affaires

De plus en plus en France comme en Europe se déroulent des conventions d'affaires d'un nouveau genre. Le principe est simple : rencontrer en un minimum de temps le plus possible de partenaires potentiels. Selon les entreprises, selon les secteurs d'activité et surtout selon les motivations ou les souhaits des chefs

d'entreprise. Il peut s'agir de futurs clients, de futurs fournisseurs ou d'un futur partenaire. Certaines de ces conventions concernent uniquement un secteur d'activité ou une profession, d'autres sont généralistes, exemple à l'appui...

C'est en octobre 2007 qu'une première expérience a été menée en Charente-Maritime. La Chambre de commerce et d'industrie de La Rochelle et la Chambre des métiers et de l'artisanat se sont lancées dans l'aventure en organisant la première édition des Rendez-vous d'affaires 17. Plus d'une centaine de chefs d'entreprise ou de dirigeants de Pme du département a participé à cette première édition.



Au hasard des participants rencontrés, Christophe Kreutzer de l'entreprise Dufau, spécialisée dans la peinture en lettres, la fabrication de kakémonos et de stands et la signalétique, dit « avoir fait un carton plein ! ». Huit rendez-vous effectués et quatre se concrétisent en affaire, « une initiative géniale qui permet

d'entreprendre tout en passant un très bon moment » commente-t-il. Parmi les nouveaux contacts pris, il cite la Coopérative des Vignerons de l'île de Ré, avec laquelle il travaille désormais. Egalement contacté, Bruno Blin, directeur commercial de ladite Coopérative, confirme. Il affirme aussi son enthousiasme pour ce genre de manifestation, « vraiment très sympa professionnellement ».



Pour le directeur commercial, l'un des objectifs était de présenter et de faire partager la nouvelle dynamique de cette coopérative fondée en 1954 à un certain nombre de partenaires potentiels. Il met spécialement en lumière le fait que ce genre d'événement, « à renouveler bien sûr », favorise les contacts humains directs, plus conviviaux que d'autres méthodes commerciales.

Même écho en franchissant la porte de la société Servix. Eric Pérot, serrurier, apprécie de pouvoir



« faire du business en vingt minutes » et, s'il juge que « l'exercice n'est pas forcément facile au départ, le fait que les gens se sentent bien, fait qu'au final, tout se passe à merveille ». Il reviendra...

Mario Amelin, hôtelier sur l'île de Ré, ne dit pas autre chose : « c'est à renouveler, et à conseiller ». Il a pu lui aussi avoir huit rendez-vous en très peu de temps, dont il a tiré un bénéfice ; il décrit cette opération comme « génératrice de liens avec des partenaires locaux que l'on ne connaissait pas avant ».

Une organisation sans faille, recette du succès

Et c'est bien à ce stade qu'il faut expliquer que l'essentiel de ce système de rendez-vous, repose sur la résolution de la quadrature du cercle. Chaque chef d'entreprise en s'inscrivant émet, selon ses attentes des souhaits de rendez-vous auprès des organisateurs. Lorsque tous ces souhaits sont collectés, les données



Pôle Québec Chaudière Appalaches, l'agence de développement économique locale, organise la 13^e édition de Futurallia à Québec les **20, 21 et 22 mai 2008** au Centre des Congrès de Québec. Il s'agit du plus important événement à caractère économique qui se déroulera dans le cadre des Fêtes du 400^e anniversaire de Québec.

SI VOUS ETES...

Chef d'entreprise d'une PME à la recherche d'alliances stratégiques, commerciales, financières et technologiques, afin d'accroître vos marchés...

SI VOUS VOULEZ...

- > Développer de nouveaux marchés à l'exportation,
- > Rencontrer des entreprises pour d'éventuels partenariats d'affaires,
- > Vous informer sur les caractéristiques des marchés internationaux,
- > Explorer les possibilités de transferts technologiques...

FUTURALLIA QUÉBEC 2008 est alors pour vous une plateforme unique pour rencontrer des partenaires potentiels venant du monde entier.

Pour vous inscrire à Futurallia :

Sophie Fouray - Cci de La Rochelle
21, chemin du Prieuré - 17000 La Rochelle
Tél. : 05 46 00 54 00 - E-mail : s.fouray@larochelle.cci.fr



sont croisées pour en extraire un planning précis pour chacun. Lors des *Rendez vous d'affaires 17*, chaque chef d'entreprise s'est vu proposer en moyenne sept rendez-vous dans l'après midi.

Une telle organisation nécessite un vrai savoir faire technique pour proposer des mises en relation cohérentes. Depuis de nombreuses années l'association Futurallia, et la structure de prestations de services qui y est associée, ont acquis de véritables compétences en la matière. Elles interviennent à la demande dans le monde entier. Pour Gilles Morisseau, responsable informatique au sein d'une équipe permanente de sept personnes, « *le métier de Futurallia en matière de matching est d'apporter un service logistique performant couplé à une méthodologie d'organisation très pointue, grâce au développement de logiciels spécifiques* ». Passionné par cette aventure comme le sont toujours les précurseurs, il ajoute « *que le principe des rendez-vous d'affaires marche très fort, parce qu'il propose une approche différente, directe et conviviale des échanges* ».

Des rencontres programmées et... des imprévus

Le système a des règles. La première est de s'inscrire en décrivant parfaitement son activité, mais aussi ses attentes et ses objectifs. La seconde est de se préparer le mieux possible à ces rencontres, en termes d'outils de présentation et de préparation des entretiens, par nature très courts. Une fois ces prérequis posés, la valeur ajoutée qu'apporte Futurallia est non seulement l'organisation des rendez-vous mais, surtout, leur optimisation au profit des participants par la prise en compte de critères multiples qui permettent de les prioriser. Un casse-tête quand on sait que, lorsque sont réunies de 800 à 1000 entreprises comme c'est le cas pour Futurallia, sur un même site pendant deux jours, ce sont plus de 6000 rendez-vous qui doivent être planifiés.

Pour ce qui concerne les conventions d'affaires qu'organise directement l'association Futurallia, alternativement en France, au Québec et plus récemment en Belgique et en Autriche, celles-ci connaissent depuis près de vingt ans un immense succès croissant tourné vers l'international.

Lors de précédentes éditions, quelques témoignages recueillis en font foi. Jean-Michel Pelin, de l'entreprise Esprit du Sel à Ars-en-Ré, a participé à l'édition de l'an 2000, à Sherbrooke (Québec). Déjà lancé dans l'export à l'époque, il y a conforté ses relations commerciales avec ses distributeurs et a trouvé un nouveau client. Ce fut également l'occasion pour lui de visiter sur place quelques entreprises d'un grand intérêt pour son métier.

Delphine Dupuy, directrice des Pêcheries de La Côtière sur l'île d'Oléron et créatrice du premier site de vente en ligne de produits de la mer (monpoisson.fr), a, quant à elle, participé à la dernière édition poitevine de Futurallia en 2007 ; encouragée en cela par la Communauté de Communes de l'île d'Oléron. Tel qu'elle l'explique, elle y est allée sans savoir vraiment ce qu'elle allait y faire ». Et pourtant, elle en garde un très bon souvenir, parce qu'elle y a rencontré des professionnels de secteurs intéressants (packaging, réfrigération...), des chefs d'entreprise oléronnais qui ont des préoccupations identiques et même, un imprimeur belge.



Même attitude chez Jean-Pierre Mellier, président du chantier nautique Ocqueteau au Château d'Oléron. « *J'avoue que je portais un peu réticent, mais sincèrement je suis revenu emballé par l'expérience. J'ai pu entamer des contacts avec la Russie via un intermédiaire et, aussi paradoxal que cela puisse paraître, j'y ai trouvé un nouveau sous-traitant installé dans la région !* »



UNE OFFRE DE SERVICES

L'association Futurallia a développé une offre de prestations de services autour de l'organisation de forums de rencontres « match-making ». Ses méthodes d'organisation peuvent s'appliquer à tous types de forums. L'objectif est de réunir dans un même lieu une population de 100 à plusieurs milliers de participants et d'optimiser, par des outils informatiques, des rendez-vous préprogrammés entre les congressistes, sur la base de leurs souhaits de rencontres.

Quelques exemples d'applications :

- forums d'affaires multisectoriels,
- rendez-vous en marge de salons professionnels,
- conventions sectorielles (techniques, médicales, etc.),
- salon inversé de la sous-traitance,
- forums emploi,
- congrès professionnels ou associatifs...

A visiter absolument :

www.futurallia.com

