



SALON DES ACHATS

18 et 19 mai 2011

Hall Marie Curie - CNIT la défense

Toutes les solutions, services
et produits pour l'entreprise !

01 77 35 80 00 - contact@bfair.fr

www.salon-achats.fr



Pourquoi Le Salon des Achats ?	3
Un secteur conséquent, une activité stratégique	3
Gagner du temps, s'informer, découvrir	4
Le Salon des Achats, c'est...	4
En conclusion...	4
Le Salon des Achats	5
Un salon incontournable	5
Qui expose ?	6
Notre plan d'actions marketing et communication	8
Les visiteurs	9
Le salon	11
Un salon attractif et dynamique	11
Nos forces	12
Le réseau des acheteurs	13
Vos contacts	14
bFair	15
Notre valeur ajoutée	15
Nos ambitions	16
Les fondatrices	17
L'équipe bfair	18

Un secteur conséquent, une activité stratégique

- **111 milliards d'euros** de budget achats (*source : Arseg*)
- **1.1 million d'emplois** en France (*source : Arseg*)

Le métier des achats hors-production (hors fabrication de produits) **concerne l'ensemble des entreprises** françaises, chacune à son échelle.



Crise financière, centralisation, chasse aux coûts, externalisation, mondialisation, innovation, développement durable... Ils impactent le quotidien, les interactions mais aussi les possibilités de l'entreprise.

Le secteur des achats est le 1^{er} concerné.

Gagner du temps, s'informer, rencontrer, échanger

Le seul salon dédié aux achats hors production pour pouvoir s'informer et comparer !

Le Salon des Achats, c'est...

- Gagner du temps pour choisir parmi un **très large panel d'offres sur 2 jours**
- Des conférences pour **s'informer** et prendre des **décisions stratégiques**.
- L'accent mis sur **l'innovation** afin de découvrir les **nouvelles solutions** apportées à l'entreprise
- **Rencontrer** des fournisseurs
- **Partager**

En conclusion...

Le Salon des Achats répond donc aux préoccupations et aux besoins des acheteurs en leur offrant la possibilité de :

gagner du temps, s'informer, rencontrer et comparer.

Notre objectif : offrir une vue d'ensemble des services et des offres qui vous intéressent en 48H chrono !

Un salon incontournable

Le Salon des Achats est l'unique **rencontre professionnelle** entre les acheteurs hors-production et les fournisseurs, réunis en un seul lieu :

Le Cnit – La Défense, les 18 et 19 mai 2011 prochains.

La participation à cet évènement est **une garantie de contacts commerciaux** de qualité. En complément, **365 jours de visibilité** sur le réseau en ligne.

Aujourd'hui, les entreprises françaises considèrent que le salon est **l'outil de prospection le plus rentable***.

Les acheteurs des plus **grands groupes du CAC 40**, des **grands comptes** et des **dirigeants d'entreprises** (PME-PMI) seront présents pour vous garantir un **R.O.I. optimal !**

En partenariat avec :



Nomenclature exposants

A. IMMOBILIER

- Achat, vente et location
- Aménagement d'espaces
- Conseil et gestion
- Énergie
- Autres : ...

B. TELEPHONIE

- Opérateur (fixe+mobile)
- Matériel
- Installation et maintenance
- Numéros spéciaux
- Annuaire
- Autres : ...

C. SERVICES GENERAUX

1. LIEU DE VIE

- Service d'accueil, conciergerie
- Entreprises de nettoyage
- Espace détente (machines à café, distributeurs d'eau, distributeurs automatiques)
- Sécurité
- Salle de sport
- Restauration collective
- Autres : ...

2. TRANSPORT

- Coursier
- Livraison
- Courrier
- Déménagement
- Autres : ...

3. VEHICULES ET MOBILITE

- Vente de voitures
- Leasing (location long durée, location offre d'achat...)
- Location courte durée
- Autres types (scooter, voitures électriques...)
- Frais de déplacement
- Autres : ...

4. FRAIS GENERAUX

- Bureautique, papeterie et fourniture de bureau
- Mobilier (chaises, bureaux, rangements...)
- Archivage, stockage, sécurité de documents
- Télésurveillance / sécurité
- Recyclage
- Voyages d'affaires
- Autres : ...

Nomenclature exposants (suite)

D. PRESTATIONS INTELLECTUELLES

- Recrutement (cabinet de recrutement, intérim...)
- Formation
- Études
- Financement
- Mutuelle / Assurance
- Marketing et communication (média, publicité, marketing services, édition, évènementiel, internet, chaine graphique dont impression)
- Autres : ...

E. PRESTATIONS INFORMATIQUES

- Software (logiciels, progiciels, SAAS)
- Hardware (matériel informatique, serveur)
- Périphériques (solutions d'impression, imprimantes...)
- Maintenance et réseau (TMA / TRA)
- Visio-conférences
- Internet (abonnement, installation, maintenance...)
- Hébergement
- Autres : ...

F. CONSEIL ET GROUPEMENT

- Stratégie, organisation et conseil en optimisation de coûts / Cost Killer
- Groupement d'achat
- Autres : ...

G. MEDIA

- Presse écrite
- Web
- Associations
- Ecoles

Le Salon des Achats, un plan d'actions marketing et communication d'envergure

Le Salon des Achats prévoit un **plan d'action national multicanal** afin de toucher l'ensemble des acteurs et décideurs du secteur.

Media « classiques »

- **Presse** (La Lettre des Achats, InfoBuroMag, Décision Achats, Chef d'entreprise, Capital, Management ...)
- **Radio et TV** (BFM, LCI...)

Internet, e-marketing, sites spécialisés et réseaux sociaux

- Campagnes **d'emailing**.
- **Partenariats** (decision-achats.fr, lettresdesachats.fr, hellopro.fr, achatsdirects.fr , facilites.fr ..)
- **Espaces publicitaires, mots clés et affiliations** (Google, portails spécifiques, etc.)
- Communication sur Facebook, Viadeo, Twitter, LinkedIn...
- Recrutement de visiteurs via ces mêmes **réseaux sociaux**.

Partenaires

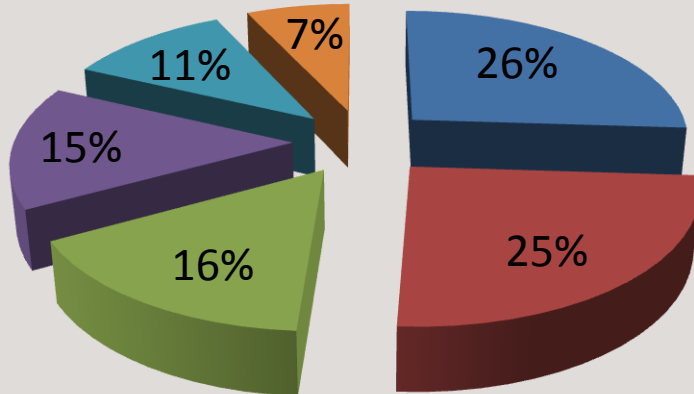
- Associations
- Presse et Internet

Notre plus : Le Salon des achats, un réseau en ligne

- Une **information et une promotion en continu** du salon et de ses événements.
- Une **invitation** à participer à la préparation du salon, des événements et des exposants.

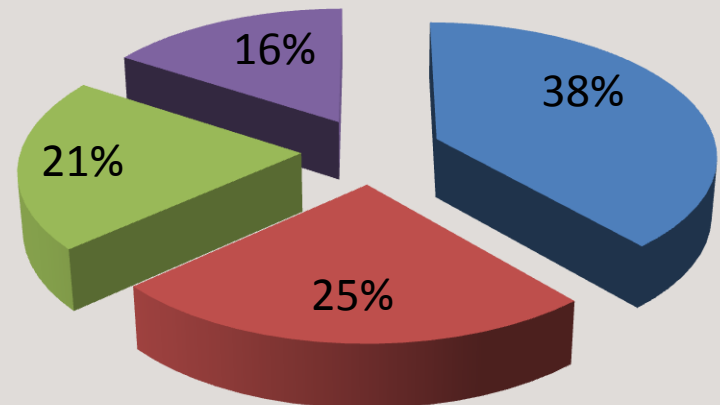
Secteurs d'activité

- Industries
- Administrations et Collectivités
- Banques, Finance et Assurances
- Distribution
- Etudes et Conseils
- Autres



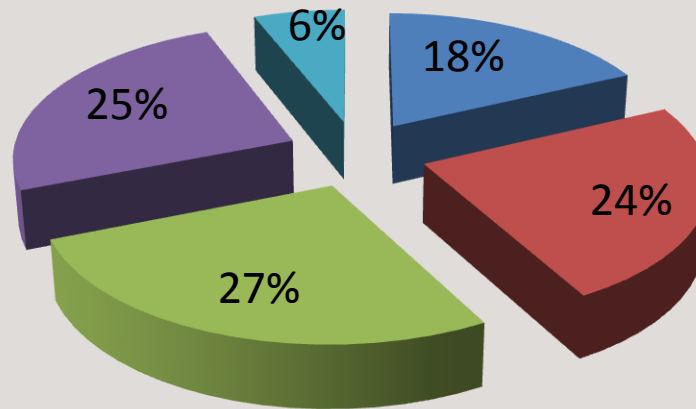
Taille salariale des entreprises

- Moins de 100 salariés
- Entre 100 et 499 salariés
- Entre 500 et 999 salariés
- Plus de 1000 salariés



Fonction des visiteurs

- DRSG
- Direction des Achats
- PDG/DG
- DAF/DSI/DRH
- Autres (secrétaires de direction, service marketing)



Un salon attractif et dynamique

Notre credo

- Traiter des **sujets d'actualité et apporter des solutions aux problématiques des acteurs** de votre secteur.
- **Assurer, supporter et encourager** les animations afin de s'assurer du dynamisme de la rencontre.
- Des conférences, des ateliers experts et d'autres animations abordant des **thématiques au cœur des préoccupations** de l'ensemble des acteurs de la profession - sujets déterminés à partir d'enquêtes menées par nos soins et en **collaboration avec nos partenaires** (presse et associations du secteur).

Des moyens conséquents afin d'assurer le succès des prises de parole

- Appels aux services de **professionnels de l'audiovisuel**.
- Animation des conférences par un **animateur expérimenté**.
- Validation des sujets via des **enquêtes qualitatives** (associations, presse & Internet, panels représentatifs) et la communauté en ligne des acheteurs (sondages...).

Nos forces

Un lieu stratégique pour vous

- L'équipe du Salon des Achats a choisi le **CNIT** de La Défense, lieu idéal car étant situé **au cœur du 1er quartier des affaires de la communauté européenne**.
- La **facilité d'accès** sera un plus pour les visiteurs comme pour les exposants.

Un plan salon optimisé

- Le Salon des Achats est organisé afin de **maximiser la visibilité** de l'ensemble des exposants et optimiser ainsi votre visite.
- Un agora central accueillera les **intervenants incontournables de la profession** et fera l'objet d'une **animation continue**, source de **visibilité et d'efficacité**.

Reseau-achats.fr, une communauté en ligne dédiée à votre secteur d'activité



Optimisez votre communication

Grâce à votre **fiche entreprise**, vous pouvez **promouvoir** votre **entreprise et ses offres** par l'intermédiaire de **descriptifs** et de **galeries photos / vidéos**.

L'utilisation de la communauté vous garantira une visite optimisée.



Prospectez et fidélisez

Grâce à sa **recherche avancée ciblée** et aux outils de mise en **relation et d'échange** intuitifs, le réseau vous permet **d'identifier** et de **contacter directement** vos **fournisseurs actuels et potentiels** en quelques clics seulement.



Échangez avec des experts

Grâce aux **groupes de discussion** du réseau, **débattez** sur l'actualité et **partagez** sur vos problématiques métier et bénéficiez de **best practices** d'experts.

Avec reseau-achats.fr, optez pour plus de **fluidité**, de **convivialité** et de **ciblage** dans vos **relations !**



Nicolas COUDEYRAS,
Directeur Salon des Achats
Tél. : 01 77 35 80 05
Fax : 01 77 37 42 28
n.coudeyras@bfair.fr



Samia Darib
Assistante Commerciale
Tél. : 01 77 35 80 03
Fax : 01 77 37 42 29
s.darib@bfair.fr

Notre valeur ajoutée

Notre innovation

bFair veut révolutionner la manière de concevoir et d'animer les salons professionnels :

- En associant **pour la première fois** en France, un **salon physique et une communauté professionnelle sur Internet**
- En travaillant sur un format plus **convivial** (150 exposants, 4000 visiteurs en moyenne) afin d'optimiser les rencontres professionnelles
- En apportant un **contenu attractif** - en s'association avec les exposants et les partenaires

Nos valeurs

bFair promeut la **transparence**, la **convivialité**, **l'équité** et le **développement durable**. Ces valeurs s'illustrent :

- **Avec les visiteurs**, les **exposants** et les **partenaires**.
- **Avec les collaborateurs** (management intelligent, épanouissement et évolution continue de nos équipes).

Nos réalisations

- Nous organisons **4 salons en 2011** (*Salon des Achats, BATIenergie, IdéePack et Vendre !*) et d'autres salons à venir les années suivantes.
- Chaque salon a sa communauté professionnelle associée afin **d'optimiser et d'accroître les rencontres et les opportunités tout au long de l'année.**
- Cette présence toute l'année nous permet **d'acquérir une compréhension** inégalée de chaque communauté professionnelle afin de vous offrir un service optimal en retour.
- bFair vous donne l'opportunité de **nous faire part de vos remarques** et demandes en nous contactant, ainsi que de venir **découvrir notre équipe** tous les premiers jeudi du mois !



Les fondatrices



Annelies Helmer. Elle possède 18 années d'expérience dans la direction d'entreprise et de centres de profits.

Directrice de la régie chez EDG Communication (place de marché BtoB) de 1995 à 2001, elle lance une dizaine de titres et de sites professionnels. Elle crée ensuite le salon MD Expo (marketing direct) et dirige le salon VAD (Vente A Distance) pour Reed Exhibitions.

En 2003, elle intègre les agences Fidelis (Web) et Publitechnic (marketing opérationnel) qu'elle fusionne et transforme en agence conseil en marketing multicanale. 2009, retour dans l'organisation de salons professionnels chez EasyFairs pour diriger la filiale Française où elle gère une douzaine de salons professionnels.



Stéphanie Almon. Elle possède 17 années d'expérience en développement commercial, en marketing et en communication.

Entre 1994 et 2002, elle crée et gère 6 titres de presse spécialisés avec leurs sites Internet associés en tant que Directrice de Publicité et du Développement chez EDG Communication.

Entre 2002 et 2009, elle participe à la création et au développement commercial du salon MD Expo chez Reed Expositions France avant d'en prendre la direction en 2003. Elle évolue ensuite en tant que Directrice de la Division Marketing et Communication prenant ainsi la direction générale des salons VAD, MPV (Marketing Point de Vente), Documation, PSI et des Popaï Awards.

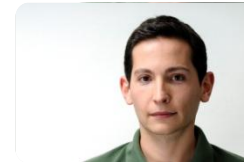
Elles associent à elles deux une longue expérience de management d'entreprise, une profonde connaissance du marché des salons et des compétences reconnues en marketing & communication.

L'équipe bFair

7 professionnels motivés et talentueux répartis entre les fonctions commerciales, marketing et stratégie Internet soutenus par des professionnels administratifs, comptables et techniques.



Nicolas Coudeyras
*Directeur du
Salon des Achats*
n.coudeyras@bfair.fr



Gael Oizel
*Responsable Marketing
Internet*
g.oizel@bfair.fr



Samia Darib
Assistante Commerciale
s.darib@bfair.fr



Romain Granger
Chargé de Marketing
r.granger@bfair.fr



Anthony Da Conceicao
Commercial
a.daconceicao@bfair.fr



Stéphanie Almon
*Co-fondatrice et Directrice
générale*
s.almon@bfair.fr



Annelies Helmer
Fondatrice et Présidente
a.helmer@bfair.fr