



Salon de l'entreprise
Professional Trade Exhibition

Du 1^{er} au 3 février 2012

From 1st to 3rd February 2012

Au - Venue

**Parc des expositions et des congrès de, Saint-Denis – Ile de la Réunion.
Exhibition and Congresses Centre of Saint-Denis – Reunion Island.**

B to B Réunion Le Salon de l'entreprise

Un Salon avec des Professionnels pour les Professionnels de la zone Océan Indien.

L'objectif majeur de ce Salon : **apporter plus de lisibilité à votre manifestation.**
L'organisation des espaces de travail, leurs aménagements mais également les services à l'entreprise et à ses collaborateurs sont des atouts stratégiques de fonctionnement essentiel pour chaque société.

Gérer et maîtriser, ces facteurs sont des sources de gain de productivité, de bien être, et donc d'optimisation de l'entreprise. Un élément différenciant, pertinent, synonyme de profit et non plus de coût.

S'inscrivant dans cette logique, B to B Réunion Le Salon de l'entreprise se doit de répondre à des exigences capitales dans le contexte actuel et à fortiori de demain : présenter l'ensemble des solutions, des innovations et des équipements permettant d'optimiser les organisations, mais aussi de conférer **une plateforme d'échanges privilégiés à tous les professionnels** afin qu'ils puissent débattre des **tendances actuelles ou futures**, témoigner des **meilleures pratiques** et imaginer de **nouvelles solutions ensemble.**

B to B Réunion le Salon de l'entreprise offre des réponses concrètes et répond **aux besoins de tout dirigeant d'entreprise.**

B to B Réunion le Salon de l'entreprise c'est le **rendez vous incontournable pour faire les bons choix afin d'adapter l'entreprise à son environnement.**

Du 1^{er} au 3 février 2012, les professionnels de la région seront présents pour 3 jours de rencontres et d'échanges. C'est le rendez-vous à ne pas manquer pour présenter vos solutions, vos innovations et votre entreprise aux décideurs de votre métier.

Placez votre entreprise au cœur des débats !

Le comité d'organisation.

B to B Réunion Le Salon de l'entreprise

PRESENTATION

Le rendez-vous des créateurs et des chefs d'entreprise

B to B Réunion, le Salon de l'entreprise est le rendez-vous économique incontournable pour ceux qui désirent entreprendre et se développer dans la zone Océan Indien.

Véritable plateforme d'informations, d'échanges et de rendez-vous business, il rassemblera pendant 3 jours des spécialistes répartis autour d'espaces thématiques.

Grâce à des innovations en phase avec l'air du temps, cette édition se veut d'être un accélérateur d'opportunités.

Ses objectifs

- ▶ Promouvoir la création d'entreprise auprès d'un large public
- ▶ Servir le développement des entreprises sur le département, et la région
- ▶ Assurer la pérennité des entreprises
- ▶ Organiser la rencontre de tous les acteurs
- ▶ Mettre en lumière les dispositifs et solutions des partenaires

Des visiteurs de la région Océan Indien à la recherche de nouvelles opportunités

- ▶ Chefs d'entreprise, dirigeants & décideurs (PME/PMI, TPE), responsables RH, directeurs commerciaux et marketing, entrepreneurs individuels, artisans, commerçants...
- ▶ Les décideurs du secteur public
- ▶ Les décideurs du secteur associatif, départemental et régional...
- ▶ Experts & conseils : experts-comptables, avocats, notaires, consultants, coaches...
- ▶ Réseaux d'accueil & d'accompagnement : collectivités territoriales, réseaux, fédérations professionnelles...
- ▶ Créateurs & porteurs de projets : salariés cadres, jeunes diplômés et étudiants du supérieur...
- ▶ Des conférences et ateliers sur des sujets économiques d'actualité,

B to B Réunion, le Salon de l'entreprise offre des réponses concrètes et répond aux besoins des PME, des PMI, des TPE, des entrepreneurs individuels comme des grands groupes.

C'est le rendez-vous régional incontournable pour faire les bons choix et rendre ainsi son environnement de travail performant.

B to B Réunion Le Salon de l'entreprise

POURQUOI EXPOSER ?

B to B Réunion le Salon de l'Entreprise votre accélérateur d'opportunités.

Cet événement se veut d'être un salon de référence dédié à l'Environnement de l'Entreprise et du Travail. Véritable carrefour des métiers avec une diversité de secteurs d'activité représentés, c'est le rendez-vous régional incontournable en termes d'échanges stratégiques entre professionnels.

Et aussi,

POUR MULTIPLIER vos opportunités de rencontres professionnelles

POUR RENCONTRER vos futurs clients et prescripteurs

POUR METTRE EN MAINS vos produits, présenter vos services et faire des démonstrations

POUR ÉCHANGER ET FAIRE DES AFFAIRES avec les professionnels présents

POUR ÊTRE OFFENSIF commercialement et mobiliser vos équipes

POUR OCCUPER LE TERRAIN face à vos concurrents

POUR PRESENTER vos produits, services et votre entreprise aux décideurs locaux et régionaux sur 3 jours de salon.

Stand, conférences, atelier, animations, sponsoring... plusieurs formules adaptées à vos orientations stratégiques, n'hésitez pas à nous contacter, nous vous conseillerons.

Participé à la promotion de votre entreprise, c'est votre salon !

B to B Réunion Le Salon de l'entreprise

QUI EXPOSE - QUOI ? (Nomenclature Produits et services)

B to B Réunion, le Salon de l'entreprise : Une offre non exhaustive pour l'entreprise.

Des exposants représentant différents secteurs d'activités repartis sur des pôles de compétence pertinents.

▶ Immobilier & Facility Management ⁽¹⁾

Immobilier, Facility Management, Environnement, Energie, Maintenance, Assurances, Financement...

▶ Informatique, Progiciel, Logiciel

Editeurs, Solutions dédiées aux SG, Constructeurs, Consommables, Matériels et Equipements...

▶ Communication

Agence de communication, Afficheurs, Imprimeurs, Médias (Ecrit, Audiovisuels, Numérique)

▶ NTIC

Conseils, Formation, Concepteur de site, e-solutions, FAI...

▶ Services & Multiservices

Accueil / Standard, Transports, Bureautique, Restauration, Formation, Voyage d'affaires, Lieux pour séminaires, Crèches, Conciergerie, Espace bien-être, Service à la personne, Multiservices...

▶ Automobiles & Mobilité

Flotte automobile, Véhicules propres, Constructeurs, Financements, Loueurs courte et longue durée, Equipements, Entretien

▶ Tourisme

Professionnels du tourisme, Prestataire de solution e-tourisme, Fédération...

▶ Aménagement & Mobilier

Aménagement, Déménagements / Transferts, Travaux, Construction, Décoration, Eclairage, Acoustique...

▶ Téléphonie & Audiovisuel

Télécommunications, Visio conférence, Equipements de salles et matériels audiovisuels, Opérateurs...

▶ Recrutement

Agence, Organisme, Coach, Formation...

▶ Documents & Impression

Traitement du Courrier, Gestion documentaire, Systèmes et solutions d'impression, Stockage...

▶ Hygiène & Sécurité

Hygiène, Propreté et services associés, Sécurité...

▶ Franchise

Conseils & développement de réseaux, Franchiseurs...

▶ BTP & Agriculture

Equipement, Outillage, Conseils, Formation, Fédérations...

Conférences : Différents thèmes de conférences seront proposer, (Planning et thèmes disponibles courant Nov./Dec. 2011).

⁽¹⁾ Le "facilities management ou "FM", concept d'origine anglo-saxonne né dans les années 90, recouvre aujourd'hui une activité en réel développement en France et en Europe occidentale. Il regroupe sous la responsabilité d'un opérateur unique (le "facilities manager"), la gestion globale des biens, services et activités-supports nécessaires à l'exercice de l'activité principale de l'occupant d'un site, avec pour objectif d'en optimiser le rapport qualité / coût global. Cette activité de "facilities management" peut être assurée en interne par l'entreprise ou la collectivité elle-même, ou bien externalisée, c'est à dire confiée en délégation globale à un partenaire unique de "facilities management".

B to B Réunion Le Salon de l'entreprise

PRENEZ LA PAROLE

B to B Réunion Le Salon de l'entreprise vous offre la possibilité de présenter votre savoir-faire, votre entreprise ou vos produits et services auprès d'un public captif et décisionnaire, **profitez en**.

Nous mettons l'ensemble de nos moyens logistiques, marketing et promotionnels à votre service afin de valoriser vos propositions pour une présentation en direct.

En renfort de votre qualité d'exposant, vous avez l'entière maîtrise éditoriale de votre prise de parole, vous apportez un éclairage sur une offre, une présentation de nouveau produit, une explication technique sur un outil...

Vous avez également la possibilité de faire intervenir des cas client en témoignage utilisateur qui renforce votre présentation... et vous apparaissez ainsi comme expert dans votre domaine.

DEBAT THEMATIQUE : 1h

- ▶ Promotion de la thématique de votre intervention sur l'ensemble de nos documents dédiés de communication (site web, programme, newsletters, e-mailing, guide de visite...).
- ▶ La mise à disposition d'une salle de conférence équipée.
- ▶ Equipement de la salle : audio, vidéo et hôtesse à l'entrée + pointage ou enregistrement des visiteurs.
- ▶ Visibilité dans la salle et le Salon (affiches fournies par vos soins).
- ▶ Votre logo sur le site Web, le guide des visiteurs et les invitations.
- ▶ Remise du fichier des participants à votre débat.

ATELIER EXPERT : 1h

- ▶ Vous faites intervenir un ou des cas client en témoignage utilisateur.
- ▶ Promotion de la thématique de votre atelier sur l'ensemble de nos documents dédiés de communication (site web, programme, newsletters, e-mailing, guide de visite...).
- ▶ La mise à disposition d'une salle de conférence équipée.
- ▶ Equipement de la salle : audio, vidéo et hôtesse à l'entrée + pointage ou enregistrement des visiteurs.
- ▶ Visibilité dans la salle et le Salon (affiches fournies par vos soins).
- ▶ Votre logo et la présentation du débat sur l'ensemble de nos documents dédiés de communication (site web, programme, newsletters, e-mailing, guide de visite...).
- ▶ Remise du fichier des participants à votre atelier.

B to B Réunion Le Salon de l'entreprise

QUI VISITE ?

L'accès au salon est exclusivement réservé aux professionnels.

Typologie des visiteurs :

- ▶ Responsable de services généraux
- ▶ PDG – DG
- ▶ Direction Achat (Privé – Public)
- ▶ DAF – RAF – DSI – DRH – Secrétaire Généraux
- ▶ Président et responsable d'association
- ▶ Gérant de SARL, d'EURL
- ▶ Auto-Entrepreneur
- ▶ Etudiants du supérieur

Catégories des visiteurs :

- ▶ **Gold** : Sur invitation de l'organisation et des exposants (Entrée V.I.P, avec accueil par hôtesse, remise de documents et informations, cocktail de bienvenue, accompagnement du visiteur à votre stand...)
- ▶ **Silver** : Sur inscription (Entrée V.I.P, avec accueil par hôtesse, remise de documents et informations)
- ▶ **Bronze** : Visiteurs Guichet (Accueil par hôtesse, remise de documents et informations)

Exemple texte mailing visiteurs.

Visiter B to B Réunion le Salon de l'Entreprise c'est :

Vous informer

Des professionnels sont présents pendant 3 jours, sur un même lieu, pour répondre à vos questions et vous faire profiter de leurs conseils... **gratuitement**.

Vous former

Des conférences et ateliers seront proposés sur des thèmes répondant à vos préoccupations de créateur ou dirigeant d'entreprise (Planning et thèmes disponibles courant Nov./Déc. 2011).

Pour assister à des Rendez-vous uniques

Ces rendez-vous thématiques et ateliers seront proposés **uniquement pendant le salon**.

Pour faire des Affaires !

Profitez des offres promotionnelles exclusives proposées par les exposants pendant le salon !
Ces offres seront à découvrir en ligne courant Déc.2011 – Jan.2012.

B to B Réunion Le Salon de l'entreprise

CAMPAGNE DE COMMUNICATION

Affichage & relais de diffusion

- ▶ 60 panneaux 4x3 sur tout le département, pendant 15 jours.
- ▶ 2 000 affiches diffusées chez nos partenaires et divers commerces (Stations essence, restaurants...) et dans les relais de diffusion (exposants, prescripteurs...) du département.

Publicité & partenariats médias

- ▶ Insertions publicitaires dans la presse économique locale et régionale
- ▶ Spots radio & T.V promotionnels
- ▶ Campagne de relations presse auprès des médias spécialisés régionaux, radios & télévisions.

Marketing direct - 50 000 brochures

- ▶ Diffusion auprès de nos partenaires & divers commerces, exposants, institutions, prescripteurs et entreprises de la région.
- ▶ 5 000 mailings courrier & invitation adressés nominativement aux dirigeants et donneurs d'ordre (départemental et régional).
- ▶ 2 000 invitations envoyées aux acteurs économiques régionaux
- ▶ 10 000 programmes sont remis aux visiteurs.

Internet & e-mailing

- ▶ e-mailing auprès des réseaux de dirigeants d'entreprise Fédérations, ressortissants Chambres Consulaires... Locaux & régionaux
- ▶ Référencement sur les sites partenaires, moteurs de recherche et sites spécialisés
- ▶ Newsletters auprès de dirigeants d'entreprises
- ▶ Inscription des visiteurs en ligne, demande d'invitation (Silver)
- ▶ Page & profil Facebook – Twitter.



Run Editions & Communication

Réunion Event Organization

14, rue de la Guadeloupe - Z.A Foucherolles.
97490 - Sainte-Clotilde. Ile de la Réunion - France.
Tél. : +262 262 92 10 10 - Fax : +262 262 92 10 20
E-mail : runeditions@izi.re - runeditions@orange.fr
www.events.re



FORMULES

1^{er} au 3 février 2012

DE STANDS

PARC DES EXPOSITIONS DE SAINT-DENIS – ILE DE LA RÉUNION.

Surface	P.U. H.T. €
▶ 9 m ²	1300,00
▶ 12 m ²	1600,00
▶ 18 m ²	2350,00
▶ 27 m ²	3400,00
▶ 36 m ²	4250,00
Frais d'angle*	100,00
Frais d'inscription	60,00

Ce prix comprend :

La location de la surface au sol, le nettoyage, le gardiennage.

L'aménagement : Cloisons, enseigne, moquette, une alimentation électrique 1,5 kW, 1 assurance, 2 badges par stand de 9m², 3 par stands de 12m²)

Invitations : 30 invitations bronze

Pour des surfaces supérieures ou espace sans cloisons et toutes demandes complémentaires, merci de nous consulter.

Les stands et angles sont attribués dans l'ordre de réception des dossiers, et selon les disponibilités.

Tarifs spécial Auto-entrepreneur et entreprise nouvelle (- de 12 de mois).

Uniquement 20 stands disponibles merci de nous contacter.

Tarifs Association à but non lucratif, merci de nous contacter.

*Frais d'angle remboursable en cas de non disponibilité.

Vos offres Bonnes Affaires	P.U. H.T. €
▶ 1	300,00

Ce prix comprend :

5 annonces micro / jour, 1 encart 10x10 cm dans le catalogue bonnes affaires (Format A4 tirage à 10 000 exemplaires)

Insertion brochures dans la chemise officiel du Salon	P.U. H.T. €
▶ 1	250,00

Ce prix comprend :

Insertion brochures dans la chemise officiel du Salon (Format A4 10 000 exemplaires), documents fournis par vos soins, limité à 1 A4 Recto/Verso. (Prix par brochure insérée).

PARTENAIRES - SPONSORS OFFICIELS

Statut	P.U. H.T. €	Ce prix comprend :
▶ Platinum	8500,00	1 stand 27 m ² , Logo sur tout les supports de communication 1 ^{ère} ou 4 ^{ème} de couverture dans le programme officiel du salon, publicité sur le recto des invitations (10x10 cm), 300 invitations Gold, 3 interventions d'une heure.
▶ Gold	7000,00	1 stand 18 m ² , Logo sur tout les supports de communication 2 ^{ème} ou 3 ^{ème} de ouverture dans le programme officiel du salon, publicité sur le verso des invitations (10x10cm), 300 invitations Gold, 3 interventions d'une heure.
▶ Silver	5000,00	1 stand 9 m ² , Logo sur tous les supports de communication 1 page Quadri dans le programme officiel du salon, publicité sur le verso des invitations (5x10 cm), 100 invitations Gold, 2 interventions d'une heure.
▶ Bronze	3500,00	1 stand 9 m ² , Logo sur tous les supports de communication 1/2 page Quadri dans le programme officiel du salon, publicité sur le verso des invitations (5x10 cm), 50 invitations Gold.

Les visuels au format PDF H.D., doivent impérativement nous parvenir au plus tard le 15 décembre 2011.

PRENEZ LA PAROLE - DEBAT THEMATIQUE - ATELIER EXPERT

Débat - Atelier	P.U. H.T. €	Ce prix comprend :
▶ 1 X 1 jour	500,00	Ce prix comprend : Créneau 1 heure, selon disponibilité. Promotion de la thématique de votre intervention sur l'ensemble de nos documents dédiés de communication (site web, programme, newsletters, e-mailing, guide de visite...). La mise à disposition d'une salle d'une capacité de 50 personnes. Equipement de la salle : audio, vidéo et hôtesse à l'entrée + pointage ou enregistrement des visiteurs. Visibilité dans la salle et le Salon (affiches fournis par vos soins). Votre logo sur le site Web, le guide des visiteurs et les invitations. Remise du fichier des participants à votre intervention.
▶ 1 X 2 jours	900,00	
▶ 1 X 3 jours	1300,00	
Invitations Gold	P.U. H.T. €	Prestations complémentaires
500	900,00	Wifi, ligne téléphonique, branchement eau, branchement électrique (Triphasé, Monophasé) supérieure à 1,5 kW, location de meubles.... Merci de nous contacter.
400	750,00	
300	650,00	Badge supplémentaire. 10,00 P.U. H.T. €
200	550,00	<i>Règlement du salon et conditions générales de vente disponibles sur notre site :</i>
100	350,00	www.events.re
50	200,00	<i>Pour les réservations merci d'utiliser les formulaires disponibles sur notre site. Pour toutes demandes ou informations complémentaires, merci de nous contacter par courriel :</i>
Accès parking	P.U. H.T. €	<i>runeditions@izi.re ou runeditions@orange.fr.</i>
1 véhicule	50,00	<i>Par téléphone : + 262 262 92 10 10 - +262 692 90 10 91.</i>

Cadre Réservé à l'organisation :

Date réception dossier :

Run Editions & Communication

Réunion Event Organization

14, rue de la Guadeloupe - Z.A Foucherolles.
97490 - Sainte-Clotilde. Ile de la Réunion - France.
Tél. : +262 262 92 10 10 - Fax : +262 262 92 10 20
E-mail : runeditions@izi.re - runeditions@orange.fr
www.events.re



FICHE

1^{er} au 3 février 2012

D'INSCRIPTION

PARC DES EXPOSITIONS DE SAINT-DENIS – ILE DE LA RÉUNION.

▶ **VOTRE IDENTIFICATION**

Nom / Raison Sociale :

Responsable du stand :

Adresse :

.....

Code postal : Ville :

Téléphone : Ligne directe :

G.S.M : Fax :

Mail (obligatoire) :

Nom et adresse de la société à facturer (si différents) :

.....

▶ **VOTRE RÉFÉRENCIEMENT**

Afin d'assurer votre visibilité dans l'ensemble des supports de communication, nous vous remercions de bien vouloir indiquer votre nom commercial et les coordonnées que vous souhaitez voir apparaître dans ces supports - si elles diffèrent de celles indiquées ci-dessus.

Nom commercial :

Adresse :

.....

Code postal : Ville :

Mail :@.....

▶ **VOTRE SECTEUR D'ACTIVITE** *cochez le nombre case nécessaire.*

<input type="checkbox"/>	Immobilier & Facility Management	<input type="checkbox"/>	Aménagement & Mobilier	Vos produits et services :
<input type="checkbox"/>	Informatique, Progiciel, Logiciel	<input type="checkbox"/>	Téléphonie & Audiovisuel	
<input type="checkbox"/>	Communication	<input type="checkbox"/>	Recrutement	
<input type="checkbox"/>	NTIC	<input type="checkbox"/>	Documents & Impression	
<input type="checkbox"/>	Services & Multiservices	<input type="checkbox"/>	Hygiène & Sécurité	
<input type="checkbox"/>	Automobiles & Mobilité	<input type="checkbox"/>	Franchise	
<input type="checkbox"/>	Tourisme	<input type="checkbox"/>	BTP & Agriculture	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		

▶ **VOUS VOUS ADRESSEZ PLUTÔT À :**

<input type="checkbox"/>	des créateurs / porteurs de projets	<input type="checkbox"/>	des chefs d'entreprise / cadres dirigeants
--------------------------	-------------------------------------	--------------------------	--

▶ **VOTRE ENSEIGNE DE STAND** Inscrivez en MAJUSCULES 20 caractères maximum le nom que vous souhaitez sur l'enseigne de votre stand.

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Règlement du salon et conditions générales de vente disponibles sur notre site : www.events.re

Pour toutes demandes ou informations complémentaires, merci de nous contacter par courriel :

runeditions@izi.re ou runeditions@orange.fr.

Par téléphone : + 262 262 92 10 10 - + 262 692 90 10 91.

Cadre Réservé à l'organisation :

Date réception dossier :

Run Editions & Communication

Réunion Event Organization
14, rue de la Guadeloupe - Z.A Foucherolles.
97490 - Sainte-Clotilde. Ile de la Réunion - France.
Tél. : +262 262 92 10 10 - Fax : +262 262 92 10 20
E-mail : runeditions@izi.re - runeditions@orange.fr
www.events.re



**BON DE
COMMANDE**

1^{er} au 3 février 2012

PARC DES EXPOSITIONS DE SAINT-DENIS – ILE DE LA RÉUNION.

Je / Nous choisis(sons) :

_____|_____| stand(s) de : 9m² 12m² 18m² 27m² 36m² au prix de :€ H.T.
Frais d'angle : au prix de 100€ H.T. :€ H.T.
_____|_____| offre(s) Bonnes Affaires au prix de 300 € H.T. :€ H.T.
_____|_____| insertion brochure au prix de 250 € H.T. :€ H.T.

Partenaire - Sponsor Officiel sous le staut :

*Selon nos tarifs catalogue, non déductible sous forme de remise.

**Insertion brochure
offerte***
pour toutes les
réservations
Avant le
30 octobre 2011.

Platinum au prix de 8500€ H.T. :€ H.T.
Gold au prix de 7000€ H.T. :€ H.T.
Silver au prix de 5000€ H.T. :€ H.T.
Bronze au prix de 3500€ H.T. :€ H.T.

Débat - Atelier : ____| ____| x ____| jour(s) au prix de :€ H.T.

Invitations Gold : ____|_____|_____| au prix de :€ H.T.

Accès parking : ____|_____| au prix de :€ H.T.

Droits d'inscription : 60,00.€ H.T.

Total Général H.T. :€ H.T.

TVA 8,5 % :€ H.T.

TOTAL GENERAL :€ T.T.C.

Soit un acompte de 50% de :€ T.T.C.

CONDITIONS DE RÈGLEMENT :

Pour toute réservation AVANT LE 15 novembre 2011, règlement d'un acompte de 50 % du montant T.T.C, le solde devant être versé avant le 3 janvier 2012.

Pour toute réservation APRES LE 15 décembre 2011, règlement du montant total T.T.C.

Aucune réservation ne sera prise en compte sans règlement joint. L'encaissement de ce chèque assurera la réservation de ce stand.Aucune installation ne sera possible sans le règlement total de la facture AVANT l'ouverture du salon.

Je choisis de régler par : chèque bancaire à l'ordre de REC
 virement bancaire sur le compte suivant :



BRED BANQUE POPULAIRE

Relevé d'identité bancaire

EURL RUN EDITIONS COMM
14 RUE DE LA GUADELOUPE
ZA FOUCHEROLLES
97490 STE CLOTILDE

Code banque 10107	Code guichet 00396	Code BIC BREDFRPPXXX
Numéro de compte 00734013495		Clé 03
Domiciliation : BRED SAINT DENIS PROVIDEN 0820336396		
Numéro de compte bancaire international : FR76 1010 7003 9600 7340 1349 503		

Toute utilisation frauduleuse de ce document est passible de sanctions. Ce document n'est à utiliser qu'après vérification par le bénéficiaire.

**Je déclare avoir pris connaissance et accepté les Conditions
Générales de Vente.**

Nom :

Qualité :

Cachet et signature

Le :

Cachet