



POUR RÉPONDRE À LA CROISSANCE DU MARCHÉ FERROVIAIRE MONDIAL ET AU BESOIN D'INNOVATION QUI L'ACCOMPAGNE, LA MISE EN RELATION DES GRANDS DONNEURS D'ORDRES AVEC LES PME/PMI EST PLUS QUE JAMAIS UN ENJEU DE DÉVELOPPEMENT MAJEUR. DÉCOUVERTE DE DEUX ÉVÉNEMENTS QUI TENTENT DE RAPPROCHER CES PROFESSIONNELS AU TRAVERS DE RENCONTRES B2B PERSONNALISÉES.

Le secteur ferroviaire mise sur les rencontres B2B





Mecateameeting : rendez-vous B2B en Bourgogne

CONFORTÉ PAR LE SUCCÈS DE SA PREMIÈRE CONVENTION D'AFFAIRES ORGANISÉE À MONTCEAU EN 2013, LE RASSEMBLEMENT D'INDUSTRIELS DE LA FILIÈRE ENGINs MOBILES, MECATEAMCLUSTER, A RENOUELÉ L'EXPÉRIENCE, LE 24 SEPTEMBRE DERNIER.

A lors que la première édition du « Mecateameeting » s'était déroulée sur une demi-journée, les rencontres se sont, cette fois, prolongées toute la journée pour permettre un maximum de prises de contacts. De l'avis général, l'élargissement de cette plage horaire entièrement dédiée à des rendez-vous d'affaires individualisés était une nécessité. Au regard de l'augmentation du nombre d'adhérents et du grand nombre d'échanges sollicités et programmés, il aurait été impossible de satisfaire toutes les attentes en maintenant le format initial. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : « 500 rendez-vous ont eu lieu, sur 600 sollicités, soit une augmentation de 40 % par rapport à 2013 », détaille Frédéric Debleds, directeur délégué du Mecateamcluster.

Un concept efficace. Si les organisateurs ont dû revoir le dimensionnement de l'événement pour garantir son efficacité, ils ont néanmoins su conserver son identité, basée sur un concept de « speed dating » à la sauce

business. Rythmés par un maître de cérémonie, les rendez-vous de 20 minutes se sont ainsi enchaînés toute la journée. Au sortir de ce « Mecateameeting 2015 », c'est un sentiment de satisfaction générale qui l'emportait. Que l'on interroge les industriels ou les décideurs, tous convenaient de la pertinence et surtout de l'efficacité de telles rencontres. « *En une journée, je suis parvenu à regrouper l'équivalent de 2 mois de rendez-vous* », déclarait un participant durant la pause -déjeuner, avant qu'un de ses confrères n'ajoute : « *Si un rendez-vous ne donne pas satisfaction, au bout de 20 minutes vous changez de table pour embrayer sur un autre. Au quotidien, une rencontre sans débouché, c'est une perte de temps sèche d'une demi-journée au bas mot* ». Au final, un seul reproche revenait régulièrement dans la bouche des professionnels, celui d'avoir dû écouter certains échanges qui, toutefois, ne manqueront pas de se prolonger en d'autres lieux.

J.B.



LE PÔLE D'EXCELLENCE DU QUÉBEC : LA PORTE D'ENTRÉE VERS L'INTERNATIONAL

Au cœur du Mecateameeting, un participant un peu particulier prenait part aux échanges : le pôle d'excellence québécois des transports terrestre. Représentée par son vice-président en charge du développement des affaires, Jean Simard, cette structure, partenaire du Mecateamcluster, entend favoriser le transfert des technologies liées aux engins mobiles vers le Québec. Voilà maintenant deux ans que son ambition a dépassé la simple déclaration d'intention pour prendre une dimension bien concrète. « *Lors des 24 derniers, cinq sociétés françaises ont intégré le marché nord-américain grâce au pôle* », rappelle son dirigeant. Et la dynamique ne semble pas devoir s'essouffler alors que l'Amérique du Nord prend progressivement conscience de la nécessité d'améliorer l'entretien et donc la sécurité de son réseau ferré. « *Nous continuons à nouer des alliances stratégiques pour accompagner les entreprises adhérentes du Mecateamcluster à l'international et leur permettre de trouver des partenaires sur place* », poursuit Jean Simard avec la conviction que les opportunités sont nombreuses pour les entreprises françaises sur cette région du monde.



Jean Simard, vice-président du pôle d'excellence du Québec, en charge du développement des affaires.