



→ Achats Business Meeting :

Convention d'affaires TPE-PME avec les grands acheteurs du territoire

Mardi 30 septembre 2008, 10h – 18h, Palais de la Bourse

Marseille, le 23 septembre 2008

Pour la deuxième année consécutive, la CCI Marseille Provence organise « Achats Business Meeting », rencontre entre acheteurs publics ou privés et fournisseurs du territoire. Près de 30 grands acheteurs et 100 TPE/PME du territoire Marseille Provence sont ainsi attendus. 300 rendez-vous programmés permettront aux entreprises locales de proposer leurs produits et services aux grands acheteurs du territoire.

L'objectif de cette journée est de diversifier le portefeuille fournisseur des grandes entreprises et de valoriser le savoir-faire et les produits des PME/TPE. Achats Business Meeting donne accès aux TPE et PME aux projets d'appels d'offre émanant des grands donneurs d'ordre et les aide à obtenir des informations utiles pour faciliter leurs démarches commerciales futures.

Dédiée aux dirigeants de PME, à leurs directeurs commerciaux ou aux responsables des achats des PME/PMI, Achat Business Meeting est un véritable « **accélérateur** » de contacts qui permet un **accès direct aux acheteurs spécialisés métiers** au sein des grandes entreprises. Parmi les fournisseurs, trois métiers phares seront représentés cette année : les services (64 entreprises), le bâtiment (23 entreprises) et les fournitures (16 entreprises).

→ **Ils seront notamment présents** : Le Port Autonome de Marseille, AREA, La Poste, La Mairie d'Aix, EPA Euroméditerranée, la CPAM, RTE, l'OPAC, Maersk, Euromed Management, l'Aéroport Marseille-Provence, Marseille Provence Métropole, CCI Marseille Provence, l'Agglomération du pays d'Aix, l'Hôpital Saint Joseph, la Ville de Marseille, SNCF, ST Microelectronics, le Centre d'Essai en Vol, la Trésorerie Générale des Bouches-du-Rhône, Gemalto, la RTM ...

→ Le Programme

- Les Rendez-vous Acheteurs/TPE-PME :

10h-12h20 et 14h-16h : 5 RDV préprogrammés de 20mn avec les acheteurs sélectionnés

12h30-14h et 16h-18h : Des rencontres libres avec les acheteurs

- 4 ateliers :

10h-11h Marchés publics/privés : Comment gagner de nouveaux marchés avec une veille commerciale ?

11h-12h Achats responsables : Comment s'adapter aux exigences des grands acheteurs ?

15h-16h L'approche commerciale des grands comptes

16h-17h Répondez avec succès aux appels d'offres des marchés publics et privés

Achats Business Meeting est organisé avec le soutien de : Prospactive, Deloitte, Groupe Moniteur, Arseg, Cabinet d'avocats Gueydon, Oseo Paca, Nespresso, la CDAF.