

Rencontres d'affaires « sourcing »

Le principe

A partir du concept original développé par FIBOIS AuRA, Fibois Isère et le CAUE de l'Isère, nous vous proposons des rencontres d'affaires. Ce concept réunit des professionnels issus d'univers variés et complémentaires, animés par un intérêt commun : le bois.



Image : www.boistobusiness.com

Pourquoi participer ?

Vous recherchez des clients, des partenaires, des prestataires ou simplement de l'échange et du partage d'expérience ? Alors inscrivez-vous à ces rencontres d'affaires.

Les bonnes raisons de participer :

- Faire connaître ses projets
- Identifier les nouveaux fabricants et les prestataires de service
- Construire et développer son réseau
- Faire connaître son entreprise et ses produits
- Trouver de nouveaux clients
- Trouver de nouveaux fournisseurs
- Réaliser un maximum de contacts qualitatifs en un minimum de temps

N'oubliez pas vos cartes de visite, la description technique de vos projets, vos plaquettes commerciales, et venez booster votre réseau.



Pour les marchés publics : Le sourcing, en français la collecte d'informations, consiste à rencontrer les entreprises afin d'évaluer leurs compétences en vue d'un marché public. Cette démarche est légale mais encadrée par l'article 4 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics. [Plus d'infos ici](#)

Conseils pour réussir ses rencontres d'affaires

Avant les rencontres

- **Soignez votre discours afin de laisser une empreinte forte** : pour faire bonne impression, selon les experts, tout se joue dans les 10 premières secondes. Préparez donc votre entrée. Imaginez un slogan ou une phrase qui décrit votre savoir-faire, votre état d'esprit, et toute formulation qui pourrait frapper les esprits et donner envie d'en savoir plus. Puis, **sachez résumer votre activité en trois minutes** : c'est le temps dont vous disposerez durant le tour de table Bois to Business
- **Testez votre présentation auprès de vos proches** : n'hésitez pas à choisir des néophytes, cela vous demandera un effort de clarification et de simplification supplémentaire. Demandez-leur de restituer ce qu'ils ont compris, et bien sûr des conseils pour l'améliorer.
- **Mettez à jour votre carte de visite** : vérifiez que votre adresse mail y figure bien, car la messagerie est de nos jours le média roi du réseau.
- **Préparez un résumé écrit de votre présentation** afin de présenter au mieux votre activité et définir vos besoins. Vous avez la possibilité de l'intégrer directement lors de votre inscription.
- **Amenez des documents de présentation, des cartes de visite, des échantillons ou autres supports**. Et préparez tous ces documents en nombre suffisant qui vous seront utiles pendant les rencontres d'affaires. Par ailleurs, après cette session, d'autres contacts seront encore possibles durant la soirée de Gala.
- N'oubliez pas votre agenda, papier ou électronique, pour vous permettre de prendre au vol vos prochains rendez-vous, de noter des coordonnées ou de communiquer celles des membres de votre réseau.

Pendant les rencontres d'affaires

- **Pratiquez l'écoute active** : notez les mots ou les notions qui vous alertent et qui vous donnent envie d'en savoir plus, ou des sujets à partir desquels vous pouvez créer des liens et d'éventuelles collaborations.
- **Évaluez immédiatement quelles connexions vous pouvez faire**, ou quels bons tuyaux vous pouvez donner, lors de chaque contact. Cela peut-être un site web utile, un livre à lire, une personne à rencontrer, un service d'une entreprise pour gagner du temps... Vous leur donnerez ces informations par la suite et cela vous donnera une première occasion d'établir un contact.

Après les rencontres

- **Ne visez pas le retour immédiat**. Toutes les occasions de contact peuvent un jour porter leurs fruits. Et si ce qui vous est proposé ne vous intéresse pas immédiatement, cherchez quel membre de votre réseau pourrait y trouver un intérêt. Vous ferez des heureux qui sauront penser à vous en temps utile.
- **Intégrez vos nouveaux correspondants dans vos différentes listes de diffusions** si les thèmes les intéressent. Cela permet ainsi d'initier un contact sans surcroît d'activité pour vous.