avril 2015

Salon Synermat

La réussite au rendez-vous

Les 18 et 19 mars derniers s'est déroulé le premier salon Synermat organisé par les trois groupements Starmat, Matnor et Mat+, une initiative unanimement appréciée des 120 fournisseurs réunis à la Cité des congrès de Nantes.

Née il y a deux ans lors de la première réunion des conseils d'administration des trois groupements Matnor, Mat+ et Starmat, l'idée d'un salon commun s'est concrétisée en cette fin de premier trimestre 2015 à Nantes. Regroupant à eux trois 186 adhérents représentant 314 points de vente totalisant un chiffre d'affaires cumulé supérieur au milliard d'euros HT, les trois réseaux ont en effet réunis à la Cité des congrès de la capitale du Pays de la Loire 120 fournisseurs de la distribution professionnelle bâtiment pour sa première manifestation Synermat. Mettant à l'honneur les notions de synergie, de proximité et de convivialité, cet événement a été organisé avec la volonté de susciter échanges et découvertes mutuelles afin de renforcer ou construire des relations commerciales profitables à chacun.

2 500 rendez-vous d'affaires

Concrètement, les fournisseurs qui ont répondu à l'invitation de Matnor, Mat+ et Starmat ont pu en amont du salon solliciter des rendez-vous auprès des adhérents qui allaient faire le déplacement sur Nantes, soit 87 entreprises représentant environ 80% des volumes d'achats cumulés des trois groupements, en s'attachant à prévoir une proportion de deux tiers de prospects et d'un tiers de clients déjà en compte. A l'issue de ces requêtes, des plannings ont été établis pour les fournisseurs, en fonction de leurs demandes, et pour les adhérents qui ont ainsi disposé de programmes préétablis largement consacrés à la rencontre de fournisseurs non connus. C'est ainsi que 2 500 rendez-vous d'affaire ont été planifiés sur les deux jours, avec des entretiens calibrés sur une durée de 45 minutes.
De l'avis de tous les intervenants rencontrés sur le site, ces entretiens de trois quarts d'heure ont fait l'unanimité avec en leur faveur des arguments qui relèvent souvent du simple bon sens. Quarante-cinq minutes d'échanges permettent aux interlocuteurs de se poser et de prendre le temps de discuter, de réellement entamer des discussions et de se découvrir mutuellement « en 45 minutes, les gens se rappellent de vous » a rapporté un des fournisseurs présents qui a même enregistré sur place une commande d'un client avec lequel il ne travaillait pas auparavant. Par ailleurs, n'étant pas pressés par le temps, chacun est attentif et réceptif à l'autre. Enfin, aucun décalage dû aux dépassements d'horaire ne vient perturber les rendez-vous ultérieurs, et quand l'entretien s'achève un peu en avance, cela laisse le temps au distributeur (ou au fournisseur) de pouvoir s'entretenir avec un autre interlocuteur non prévu à l'origine.

Au-delà de ce principe qui a largement contribué à la réussite de l'événement, l'environnement du salon a également été soigné avec des mises en place des stands facilitées, des repas de qualité le midi sous forme de cocktails dinatoires et une soirée agrémentée d'un spectacle (Vincent Moscato) en fin de première journée. Par ailleurs, un book avec des propositions commerciales avait été distribué aux adhérents des trois réseaux quinze jours avant le Synermat pour préparer des achats avec des conditions préférentielles.

Le bilan de cette première est à l'évidence très positif et ceci devrait conforter la volonté des trois groupements de rééditer la tenue de leur salon dans deux ans.