

**RENCONTREZ
LES ACHETEURS
DE LA DÉFENSE**

**18 | 19 MAI
2011**

www.fed.versailles.cci.fr



Chambre de commerce et d'industrie
Versailles Val-d'Oise / Yvelines

À vos côtés, précisément.

**BASE MILITAIRE
VERSAILLES SATORY**

LA 12^{ÈME} ÉDITION DU FORUM

UN SALON DE PROXIMITÉ

Cette biennale facilite depuis sa création la mise en relation entre les acheteurs de la défense et le monde de l'entreprise.

Elle s'impose comme le rendez-vous incontournable des acteurs du secteur.

En 2011, avec la création de la SIMMT*, le FED prend une dimension interarmées.

*structure intégrée du maintien en condition opérationnelle des matériels terrestres

LES EXPOSANTS

Une offre diversifiée

- ▶ télécommunication-électronique-informatique
- ▶ ingénierie-formation-services
- ▶ armements et munitions
- ▶ optique et optronique
- ▶ textiles - uniformes - équipements divers et spéciaux
- ▶ mobilité terrestre, aérienne et maritime
- ▶ autres domaines et technologies

D'où viennent-ils?

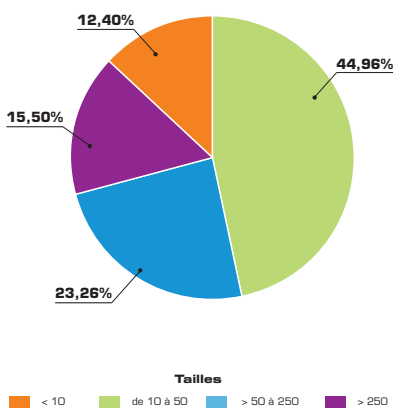
46 %
DE PROVINCE

3 %
DE L'ÉTRANGER

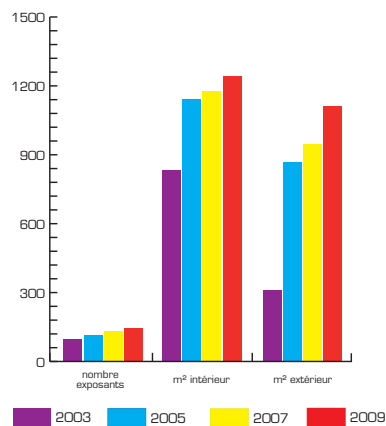
51 %
D'ÎLE-DE-FRANCE

Chiffres Clés 2009

Les PME au cœur du salon



Des ventes en évolution



Quand les PME parlent du FED

« C'est un salon très convivial à échelle humaine, les gens sont très accessibles. On glane des informations très précieuses sur des marchés militaires en cours, on arrive aussi à débloquer des situations. »

« Chacune de mes participations est riche et profitable pour mon entreprise. Sur deux jours, je planifie mes rendez-vous avec mes clients parisiens. J'estime que le salon me fait avancer plus vite. »

« Je rencontre les bons interlocuteurs des différentes directions des quatre corps d'armées. »

« De par les relations privilégiées qu'on arrive à développer sur ce forum, cela permet après coup de proposer de nouvelles solutions car les militaires viennent aussi chercher de l'information. »

ENTREPRISES DÉFENSE VOUS OUVRE

Ils déclarent

30 % avoir trouvé de nouveaux clients

82 % être satisfaits ou très satisfaits de leur exposition

77 % être satisfaits ou très satisfaits du rapport qualité / prix

91 % être satisfaits ou très satisfaits de la qualité des contacts établis

En moyenne les exposants ont obtenu 30 contacts utiles

La richesse du salon : les services achats des armées parmi les exposants

Les raisons de leur présence :

- ▶ trouver de nouveaux fournisseurs,
- ▶ promouvoir leurs institutions et présenter leur budget,
- ▶ communiquer sur leurs attentes.

LES VISITEURS : + DE 2500 PROFESSIONNELS

LES VISITEURS perçoivent le FED comme une plate-forme d'échanges, propice à renforcer les dialogues entre les acteurs concernés.

Chiffres Clés 2009

Qui sont-ils ?

- ▶ **61 %** de décideurs : directeurs, chefs de service, ingénieurs, cadres, PDG - DG - gérants,
- ▶ des attachés de défense.
- ▶ Les directions les plus représentées : commerciales, générales, achats et techniques.

D'où viennent-ils?

38 %

DE PROVINCE

3 %

DE L'ÉTRANGER

59 %

D'ÎLE DE FRANCE

Les premières motivations des visiteurs sont de :

- ▶ nouer des contacts utiles (**55%**),
- ▶ trouver de nouveaux clients (**44%**),
- ▶ découvrir le salon (**35%**).

Ils déclarent que le FED a répondu à leurs attentes en termes de :

qualité des informations échangées : **82 %**

qualité de contacts : **92 %**

nombre d'exposants : **82 %**



DE NOUVEAUX HORIZONS

UNE PRESTATION « TOUT INCLUS »

Des stands clés en main

STAND INTÉRIEUR ÉQUIPÉ : (minimum 9m²)

- ▶ mobilier : une table, trois chaises,
- ▶ enseigne 18 caractères,
- ▶ arrivée électrique 1Kw,
- ▶ rampe de trois spots,
- ▶ porte-documents, corbeille,
- ▶ comptoir de rangement.

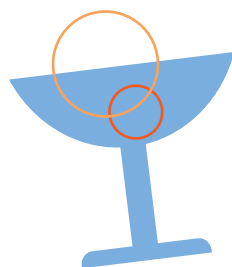
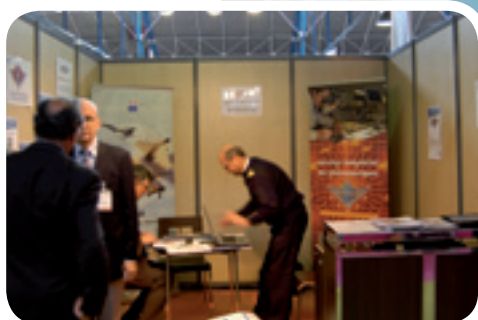


STAND EXTÉRIEUR (minimum 30m²)

1/ surface nue

2/ surface équipée

- ▶ tente de 16m² (4x4)
- ▶ prise triplète 200 V + terre, arrivée 1Kw,
- ▶ enseigne au nom de votre entreprise,
- ▶ mobilier de jardin : une table, trois chaises,
- ▶ corbeille, porte-documents,
- ▶ possibilité de parquet.



UNE SOIRÉE PRESTIGE POUR LES EXPOSANTS

- ▶ Soirée privée sur invitation
- ▶ Cocktail dînatoire



Des outils de communication mis à votre disposition

- ▶ bannière
- ▶ site internet
- ▶ invitations
- ▶ pastille multimédia pour vos mails et outils de communication
- ▶ espace WIFI mis gracieusement à votre disposition

10 RAISONS D'EXPOSER AU FED

1 > une rencontre entre professionnels de la défense pour développer votre réseau,

2 > l'occasion d'entretenir des relations privilégiées avec les autorités militaires,

3 > un carrefour incontournable pour valoriser votre savoir-faire,

4 > un levier indispensable pour commercialiser vos produits,

5 > un accélérateur de business, via la découverte de nouvelles perspectives de marché,

6 > des synergies entre chefs d'entreprises, partenaires, fournisseurs,

7 > une veille sectorielle, concurrentielle réalisée en 48 heures,

8 > un forum ouvert à l'international (visite d'attachés militaires étrangers),

9 > un pôle dédié aux directions des achats : SIAE, DGA, NAMSA, BSPP, SMITER, CIMD, DCCAT,

10 > un réel tremplin pour promouvoir votre entreprise et augmenter votre notoriété.

« Participer à ce forum,
c'est l'occasion de rencontrer
nos interlocuteurs de l'armée,
de discuter avec eux
dans un cadre
beaucoup moins formel
qu'une table de négociation. »

**POUR EXPOSER,
L'ÉQUIPE SALONS
PROFESSIONNELS
DE LA CCIV
À VOTRE DISPOSITION**

Sandrine LE DÛ DE PINHO
Responsable

01 30 75 35 67

sledudepinho@versailles.cci.fr

Vanessa DENIS
Assistante

01 30 75 35 66

vdenis@versailles.cci.fr

