



Visites de D.O. et Salon en Italie

Action pilotée par



- **Résumé :**

Mission de Prospection & d'Interclustering en Italie, visite des D.O. dans les grandes villes industrielles Turin, Bologne et Milan.

Point d'orque : **visite du salon MEC SPE** (Parme)

Lieu : Turin – Milan – Bologne – Parme (MEC SPE), Italie

Dates : 22 au 25 mars 2011

Domaine : Mécanique Spécialisée / Machines spéciales

- **Déroulement des actions :**

- Février : Réunions d'info avec le Centre R&D FIAT et conférence avec l'API Torino

- Programmes de RDVs B2B d'après cahier des charges organisés par ERAI Italie : 33 RDvs programmés au départ

- Soirées d'interclustering, flyer commun, PPT commun

- Stand ViaMéca sur salon MEC SPE = 32 m² (sur le « square d'excellence » Aerospace).

- 5 Participants :



Fraises-outils carbure monobloc



Programme

Mardi 22 mars 2011 :

Saint-Etienne -> Turin

Présentation du programme dans les locaux d'ERAI Italie / rencontres B to B

Signature d'un accord de coopération avec le pôle MESAP (Mécatronique et systèmes avancés de production)

Mercredi 23 mars 2011 :

Rencontres B to B à Turin, puis à Milan

Jeudi 24 mars 2011 :

Rencontres B to B à Milan, puis à Parme sur le stand ViaMéca

Visite du salon MEC SPE.

Vendredi 25 mars 2011 :

Rencontres B to B à Milan, puis à Parme sur le stand ViaMéca + cocktail networking

Visite du salon MEC SPE

Retour en France



Objectifs de la mission



Aider les PME rhônalpines à trouver des débouchés en Italie:

- **Rencontres** avec des acheteurs, distributeurs, clients directs en fonction du cahier des charges de chaque entreprise
- **Identification, présélection et prise de RDVs** ciblés et individuels avec des partenaires d'affaires pour l'entreprise
- **Edition d'une brochure commerciale anglo-italienne** présentant le pôle et chacune des entreprises de la délégation, communication (plaquettes et brochures) auprès des cibles identifiées
- **Exposition des produits et/ou savoir-faire sur les stands d'excellence du salon** pour les entreprises innovantes
- **Accompagnement linguistique et commercial** par un chargé d'affaires d'ERAI
- **Bilan commercial et suivi personnalisé** d'un mois après la mission par ERAI

Participants et rendez-vous



VIAMECA

Objectif : recherche de partenaires universitaires et d'acteurs (PME et grands donneurs d'ordre) travaillant dans le domaine de l'aérospatial.

FFDM PNEUMAT/THOMAS

Fabrication d'outils carbure, fraises et instruments dentaires, machines et outils pneumatiques.

Objectif : recherche de sous-traitants, grands D.O. et revendeurs dans les secteurs automobile, aerospace, et mécanique de précision.

ITI SOUTHERN EUROPE

Editeur de logiciel, simulation systèmes multi-physiques et de l'ingénierie dans l'industrie et l'éducation.

Objectif : recherche de clients directs dans les secteurs automobile, aerospace, énergie, machines, naval, et ferroviaire.

CEDRAT TECHNOLOGIES

Concepteur de solutions innovantes pour le génie électrique et la mécatronique. Développement d'outils logiciels : étude, conception et fabrication de systèmes.

Objectif : Recherche de clients finaux dans le domaine de la mécanique, distributeurs dans les systèmes d'automation, partenaires universitaires pour des projets R&D.

BILAN : 40 rendez-vous au total

Résultats à court terme



Satisfaction globale des participants:

organisation de la mission appréciée pour la « gestion des rendez-vous très ciblés par une équipe très professionnelle ».

VIAMECA

- Signature d'un accord de partenariat avec le MESAP + visite de MESAP à St Etienne en juin 2011
- Contacts prometteurs avec Alfa Meccanica et Alenia Aermacchi (aéronautique / défense)
- Visite et rencontres B2B avec CSMT en septembre à Saint-Etienne

FFDM/ THOMAS

Suite à 3 rdv ciblés sur site, offres de prix envoyées. 8 autres contacts salon en cours.

ITI SOUTHERN

Débouché potentiel avec une **très** grosse société italienne

CEDRAT TECHNOLOGIES

Les rendez-vous avant salon les plus pertinents. 2 sociétés identifiées comme distributeur

Bilan



Quelques difficultés :

- Intérêt variant en fonction des entreprises
- Coordination « serrée » entre les différents rendez-vous des sociétés et les moments en communs
- Difficulté à mobiliser les prospects sur un salon (surtout les grands donneurs d'ordre)
- Difficulté à négocier le prix du stand

Mais surtout des points positifs !

- **Promotion et valorisation du savoir-faire et des produits** à travers la possibilité d'exposer gratuitement sur les stands d'excellence du salon MEC SPE
- Rencontre de **nouveaux prospects qualifiés** et ciblés
- **Organisation logistique collective et une prestation commerciale personnalisée**
- **Accompagnement** linguistique et commercial par un chargé d'affaires d'ERAI
- **Communiqué de presse** pour la promotion de la délégation et **parution** dans « Sole 24 Ore Nord Ovest »
- **Suivi personnalisé** d'un mois après la mission par ERAI Italie.

