

FORUM INTERNATIONAL D'AFFAIRES

ener@aia

www.fia-energaia.com

MONTPELLIER - 10 > 12 DECEMBRE 2008
dans le cadre du salon Energaia



➔ Le FIA, DEVELOPPER des courants d'affaires
aux portes de votre ENTREPRISE ➔

Un événement créé à l'initiative de



www.fia-energaia.com

Parc des expositions - MONTPELLIER 10 > 12 DÉCEMBRE 2008

ener@aia

FORUM INTERNATIONAL DES
ÉNERGIES RENOUVELABLES

ENSEMBLE,
Fédérons les ENERGIES de DEMAIN



energaia

FORUM INTERNATIONAL DES ÉNERGIES RENOUVELABLES

ENSEMBLE, fédérons les ÉNERGIES de DEMAIN

Le Forum International d'Affaires ENERGAIA: L'ÉVÉNEMENT business ouvert sur le monde

Dès sa première édition en 2007, le Forum International d'Affaires Energaia se positionne comme une **solution business** pour les entreprises : une **véritable plateforme** de rencontres entre l'offre et la demande et une réponse aux attentes des acheteurs dans les secteurs des énergies renouvelables.

Fort de son expérience, Septimanie Export renouvelle le Forum International d'Affaires Energaia

Le FIA ENERGAIA en 3 points

1 Qu'est ce qu'un Forum International d'Affaires ?

Le Forum International d'Affaires, grâce à des rencontres d'affaires ciblées et formalisées, permet d'aller à l'essentiel du business. L'ambition est de préparer et de mettre en relation les entreprises régionales des Énergies Renouvelables avec une sélection de partenaires commerciaux.

2 Qui peut y participer ?

Vous êtes exposant au salon Energaia et vous recherchez des prescripteurs, acheteurs, importateurs, distributeurs, partenaires commerciaux et technologiques nationaux et internationaux : le Forum International d'Affaires Energaia est fait pour vous.

Les avantages du FIA :

- + Vos rencontres sont optimisées au maximum
- + Les rendez-vous ont lieu dans un cadre calme et propice aux affaires
- + Vos contacts sont qualifiés, solvables, porteurs d'un projet défini et motivés pour travailler avec les entreprises françaises

3 Comment se déroule un FIA ?

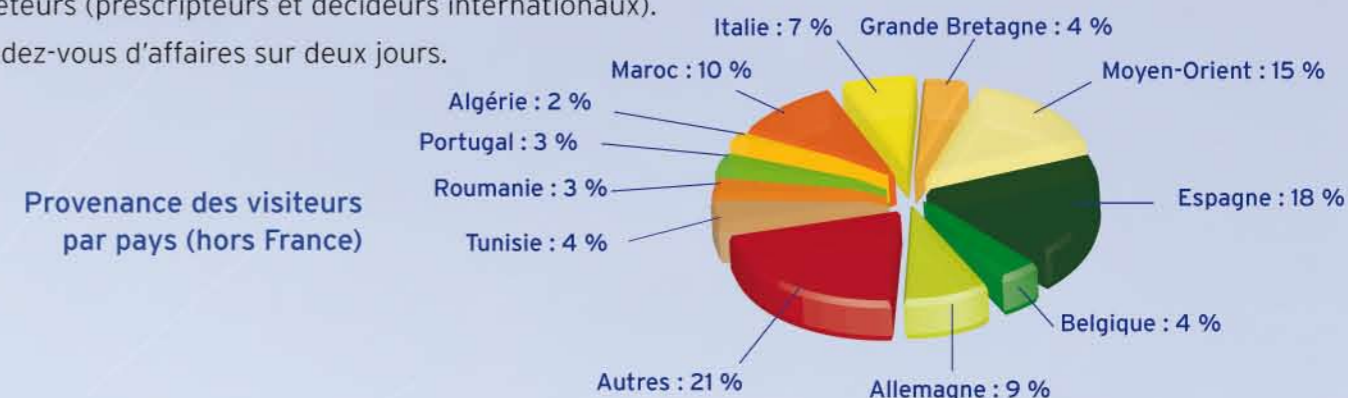
Le FIA, c'est avant tout des rendez-vous d'affaires en face à face avec les interlocuteurs que vous choisissez. Forte de son expérience dans l'organisation de ce type d'événement, Septimanie Export met à votre disposition son savoir-faire en matière d'accompagnement, de logistique et de recrutement de prospects.

Pour plus d'information...
www.fia-energaia.com

Le FIA ENERGAIA 2007 en chiffres

70 acheteurs (prescripteurs et décideurs internationaux).

310 rendez-vous d'affaires sur deux jours.



L'engagement de SEPTIMANIE EXPORT

Favoriser votre BUSINESS aux portes de votre entreprise :

- Vers l'Afrique du Sud, l'Allemagne, l'Algérie, les Emirats Arabes Unis, l'Espagne, le Liban, Madagascar, le Portugal, l'Italie, la Turquie, Chypre, la Jordanie et la Grande-Bretagne.
- Avec des décideurs, des prescripteurs et des partenaires commerciaux ou technologiques.

En 2008, Septimanie export en accord avec ses partenaires définit les cibles prioritaires :

- directeurs R&D
- directeurs techniques
- directeurs des achats
- distributeurs
- business-développeurs
- bureau d'architectes
- office HLM
- hôpitaux
- chaînes hôtelières
- bureau d'études
- constructeurs et promoteurs immobiliers

Un accompagnement personnalisé des entreprises

Réservé aux exposants d'Energaia, le FIA, c'est :

- une préparation concrète à vos côtés,
- une écoute de vos attentes & évaluation de vos besoins,
- une définition de vos partenaires cibles.

Un recrutement sur mesure de vos futurs partenaires commerciaux

Le Workshop, un outil de présélection performant :

Une journée de promotion pour les acteurs locaux, mobilisés par les Maisons de la Région Languedoc-Roussillon.

Notre expertise à votre service

Mobilisation de nos équipes en France et à l'étranger pour :

- + Valider le potentiel et la motivation des prospects
- + Sélectionner vos futurs partenaires
- + Assurer leur accompagnement sur l'événement

La notoriété de l'événement renforcée grâce au plan média Energaia pour toutes les entreprises.

Des communiqués de presse distribués dans tous les pays cibles et dans tous les pays d'Europe.

Un programme de missions d'affaires Energaia destiné à promouvoir l'action et développer des réseaux et des contacts





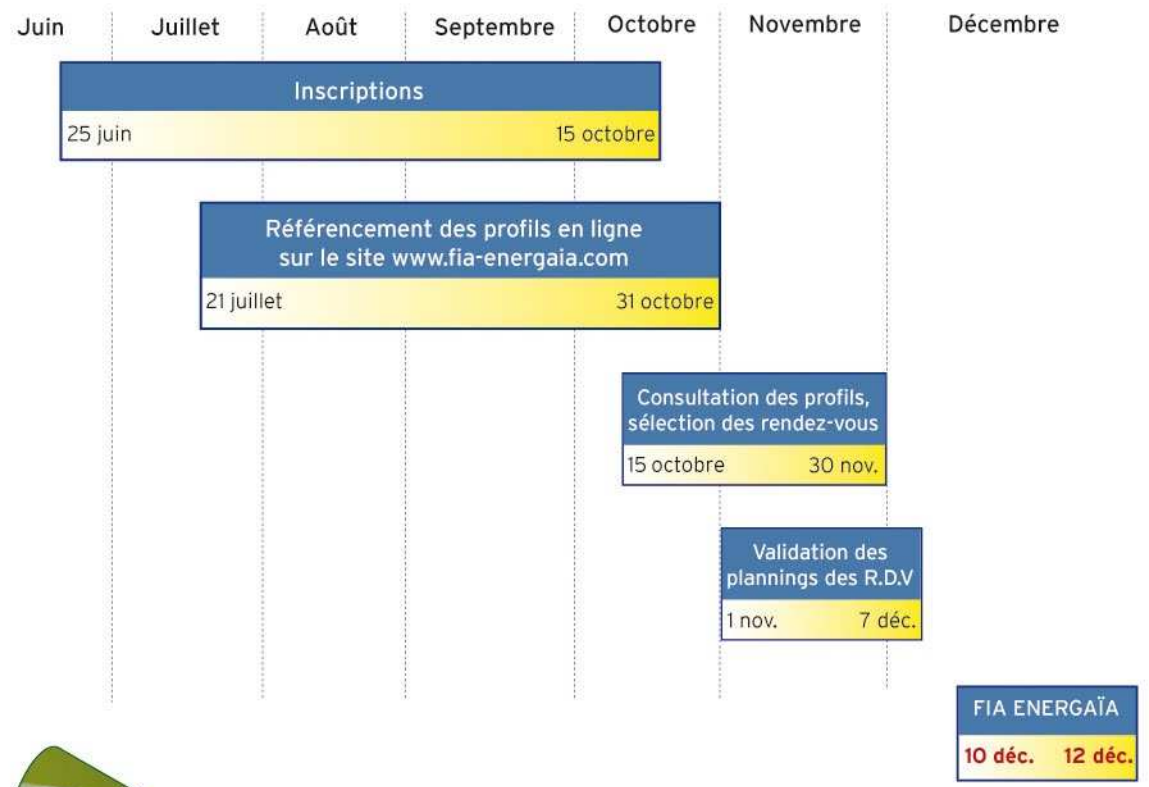
FIA ENERGAÏA

➔ Développer votre **BUSINESS** sur le
RENDEZ-VOUS PHARE DES ENR

➔ les PLUS pour VOUS

- ⊕ La puissance médiatique d'un événement international : **le FIA Energaïa**
- ⊕ Une opportunité de rencontrer **les grands noms** du secteur des ENR
- ⊕ Une identification préalable de vos **compétences** et de vos **besoins**
- ⊕ Un programme de **rendez-vous privés** préprogrammés de 30 minutes avec votre sélection d'acheteurs
- ⊕ Des échanges de qualité, grâce au **recrutement sélectif** et au climat calme et propice aux affaires
- ⊕ Un coût de participation nettement **inférieur** à celui d'une prospection classique
- ⊕ Un accompagnement **personnalisé**

➔ Le CALENDRIER



10 Décembre : 10h00 - 18h00 : Rendez-vous individuels
11 Décembre : 10h00 - 18h00 : Rendez-vous individuels
12 Décembre : 10h00 - 17h00 : Visite de sites techniques

Une équipe
à votre écoute

Septimanie Export
Anne Baraillé-Combe
Forum Manager
 Tél : + 33(0)4 99 64 29 29
 Fax : + 33(0)4 99 64 29 37
 baraill@septimanie-export.com

Nathalie Guillen
Forum Assistant
 Tél : + 33(0)4 99 64 29 19
 nguillen@septimanie-export.com

Septimanie Export

L'Acropole
 954 avenue Jean Mermoz
 34000 Montpellier FRANCE
 SAEM au capital de
 1 031 324 euros
 RCS : 331496158
 Code APE: 732 OZ
 FR 60 331 496 158
 Tél. :+33 (0)4 99 64 29 29
 Fax: +33 (0)4 99 64 29 37
 contact@septimanie-export.com

www.septimanie-export.com

