

ACHAT[S] - Le 1^{er} Salon qui facilite la relation acheteur-fournisseur

Le 21 mai 2019 – Hangar 14 à Bordeaux

Plus de 250 fournisseurs sont invités à venir rencontrer les plus grands donneurs d'ordre et les principales ETI du Sud-Ouest. Sur une journée, 1 200 rendez-vous business sont attendus ! A l'origine de ce Salon soutenu par la Région Nouvelle-Aquitaine : le CNA (Conseil National des Achats) Nouvelle-Aquitaine, le Club des ETI Nouvelle-Aquitaine, les groupes Ceva Santé Animale et Deloitte. Rendez-vous le 21 mai 2019 au Hangar 14 à Bordeaux.

Ils ont déjà confirmé leur présence



Le Salon Achat[s] en 4 enjeux

FACILITER LA RELATION FOURNISSEURS-ACHETEURS

En raison de leur taille, certains fournisseurs peuvent rencontrer des difficultés pour atteindre les acheteurs via les canaux de prospection classique.



Le **Salon Achat[s]** « fait la part belle » à tous les fournisseurs en facilitant leur accès aux annonceurs et aux responsables achats.

RENFORCER LA VISIBILITÉ DES FOURNISSEURS ET DES ACHETEURS

Peu de communication, peu d'outils techniques... Les acheteurs connaissent mal les fournisseurs locaux et les fournisseurs identifient peu les acheteurs au sein des ETI et des collectivités de la région.



Le **Salon Achat[s]** donne l'opportunité aux acheteurs et aux fournisseurs de se rencontrer dans un cadre privilégié et de booster leur référencement

VALORISER LA FONCTION ACHATS

Les entreprises n'intègrent pas forcément une fonction achats dédiée. Lorsque c'est le cas, elle est souvent peu structurée et peu optimisée, quel que soit le secteur d'activité.



Le **Salon Achat[s]** promeut cette fonction achats en soulignant son importance stratégique dans le pilotage des entreprises (keynotes, ateliers...).

DÉVELOPPER LE BUSINESS RÉGIONAL

Acheter local est un acte de gestion qui contribue à renforcer l'attractivité des filières et à réduire l'empreinte environnementale des activités.



Renforcer le tissu des fournisseurs locaux et promouvoir l'achat en circuit-court durable et responsable, tels sont aussi les enjeux du **Salon Achat[s]** !