RIVIERA

Network

Le Salon des Décideurs de la Côte d'Azur

DOSSIER DE PRESSE

Jeudi 1er JUIN 2017

Palais des Congrès Antibes Juan-les-Pins

ÉDITO

Emmanuel Gaulin
Commissaire Général Riviera Network
Président Club Business 06
Président France Business Club France Italia

Un salon pour la réussite de son entreprise

« Notre territoire est reconnu aujourd'hui pour sa richesse entrepreneuriale, sa capacité d'innovation et son attractivité tant en matière de R&D, qu'en terme d'innovation et de capacité à promouvoir la transition digitale, les nouveaux secteurs porteurs et les filières d'avenir, mais aussi pour son riche tissu entrepreneurial plus traditionnel. L'idée de créer un salon 100% entreprise, dédié aux thématiques et aux solutions chères aux entreprises, s'est donc imposée comme une évidence. La singularité de Riviera Network est d'être un salon intégralement conçu, réalisé et porté par des dirigeants pour des dirigeants et, par conséquent, au plus près de leurs préoccupations. Les associations professionnelles du territoire, mobilisées pour favoriser la réussite de ce salon œuvrent avec dynamisme, les partenaires institutionnels pour leur part accompagnent et soutiennent cet évènement. Cette 3ème édition renforcera l'esprit qui nous a guidé pour sa création: faire du Salon Riviera Network un espace de rencontres et d'échanges privilégié pour les dirigeants d'entreprise, l'identifier comme le rassemblement annuel des chefs d'entreprise et cadres dirigeants du territoire au cours duquel ils auront l'opportunité de développer leur réseau et faire connaître leur savoir-faire. Riviera Network doit contribuer au développement économique, mais plus encore au rayonnement de notre territoire. Rassembler, Partager, Développer sont les gênes de notre réussite ! »

SOMMAIRE

04
UN SALON BTOB EN CHIFFRES

05
UN SALON QUI MUTUALISE TOUS LES MÉTIERS

06
UN RÉSEAU PROFESSIONNEL RENFORCÉ

07
L'INNOVATION AU COEUR DU SALON

08
UN PROGRAMME, DES TEMPS FORTS

11
DES PARTENAIRES

12
PRÉPARER SA VENUE

QUELQUES CHIFFRES

50 parcours thématiques

50 interviews

6 espaces

150 exposants

30 conférences

+ de 2000 visiteurs

100% Professionnel

6 trophées

2 speed business meeting

100 décideurs

5 émissions tv

LES 6 ESPACES

Pour cette nouvelle édition, Riviera Network regroupera 6 espaces professionnels pour répondre au mieux aux attentes des visiteurs.

L'espace des services généraux aux entreprises est destiné aux TPE, PE, PME et grandes entreprises à la recherche d'expertises et d'accompagnements. Cet espace professionnel rassemble les responsables des services généraux, et des services dédiés aux entreprises, collectivités et administrations : services spécifiques, multiservice, facility management

L'espace Marketing, de la Communication et de la performance commerciale, véritable hub pour les technologies et l'innovation, réunit les professionnels du marketing stratégique, opérationnel et managérial en quête de solutions pour améliorer l'efficacité, l'efficience, et la rentabilité de leur campagne publicitaire et optimiser le développement commercial.

L'espace Forum RH réunit les professionnels de l'emploi, de la formation et de la GRH dans le but de s'informer et d'optimiser la gestion des compétences, gestion du planning, gestion de la paie, gestion de la formation, gestion du recrutement, gestion des risques professionnels.

L'espace informatique DIGITAL IT DAYS (solutions digitales et Technologies de l'Information) s'adresse aux experts du digital et des IT dans le but de s'informer et de trouver des solutions innovantes pour développer sa compétitivité numérique.

L'espace ESS de l'Economie Sociale et Solidaire est destiné aux TPE, PE, PME et grandes entreprises à la recherche d'expertises et d'accompagnements pour créer sa structure, consolider son activité, changer d'échelle afin préserver ou de maximiser son impact social, se faire accompagner…

L'espace CAP SOLUTIONS est un lieu d'accueil et de rencontre avec les chefs d'entreprises qui souhaitent reprendre ou céder leurs entreprises. Cette espace concerne les experts de la création, du financement, de la transmission d'entreprise afin de favoriser et stimuler le développement, la pérennité, et la croissance des entreprises.

UN RÉSEAU PROFESSIONNEL RENFORCÉ

Jeudi 1er juin 2017, se tiendra le rendez-vous d'affaires des décideurs de la côte d'azur.
À cette occasion, le visiteur est invité à venir renforcer son réseau professionnel, multiplier ses contacts, développer son business, échanger avec d'autres professionnels et faire valoir son expertise.
Durant cette journée de rencontres professionnelles, de nombreux temps forts permettrons au visiteur de rencontrer d'autres entreprises, de manière à trouver ses futurs clients et partenaires.

- Des "Speed Business Meetings" : Cette technique d'animation, qui permet un maximum de rencontres en un minimum de temps, est un est moyen simple, rapide et efficace pour multiplier vos contacts : gain de temps, d'ouverture et d'efficacité sont au rendez-vous.
"Venez présenter votre entreprise, votre activité, vos produits, vos services, votre savoir-faire en 1 minute 30 aux TPE, PE, et PME du territoire et échanger des cartes de visite."

Horaire du Speed business meeting
Speed Business Meeting n°1 : 11H25 – 11h50
Speed Business Meeting n°1 : 15H25 – 15h50

- Un cocktail de clôture qui débutera à 19h

L'INNOVATION

Jeudi 1er juin 2017, experts et cadres dirigeants se réuniront autour d'un thème commun : l'innovation enjeu d'aujourd'hui, richesse de demain.

L'entreprise d'aujourd'hui fait face à un environnement externe complexe, dynamique et en constante mutation, où chaque composante de son organisation doit inévitablement s'adapter aux changements technologiques, économiques et socioculturels.
Dans une ère traversée par de profondes mutations et à coté d'entreprises encore souvent dirigées par des modèles traditionnels, l'innovation se démocratise. Non plus réservée à une élite et au delà d'un simple « esprit d'innovation », l'innovation est un véritable vecteur d'agilité .

De nos jours, la compétitivité des entreprises réside dans l'aptitude à s'adapter et à réagir face à un marché instable.
C'est pourquoi, Riviera Network a décidé de tourner son salon vers l'avenir et invite les professionnels et décideurs de la Côte d'Azur autour d'objectifs communs :

- **Innover pour donner de la valeur à son entreprise**
- **Innover pour anticiper le changement**
- **Innover pour se réinventer**
- **Innover pour assurer sa pérennité**

PROGRAMME

25 conférences, 6 trophées, 2 speed-business meeting, 6 émissions TV

08h00 - 09H00			Ouverture du salon et accueil des visiteurs
09H00 - 09H45		Plateau TV	L'innovation enjeu d'aujourd'hui, richesse de demain (1ère partie)
09H00 - 09H45	Cession Reprise	Armstrong	La valorisation de l'entreprise dans un environnement économique complexe
09H00 - 09H45	RH	Fitzgerald 1	Comment mieux former mes collaborateurs en dépensant moins ?
09H00 - 09H45	Informatique	Fitzgerald 2	Pourquoi, comment et jusqu'où externaliser votre informatique ? Comment financer votre projet ?
09H00 - 09H45	Marketing	Miles Davis	Stratégie, fondamentaux, outils... Prospection commerciale : où aller chercher de nouveaux clients ? Comment en tirer profit ?
09H00 - 09H45	Web Marketing	Amphi	SEA, fonctionnement, coût... 7 règles d'or pour des campagnes Google Adwords réussies
09H00 - 09H45	Social Selling		Pourquoi et comment exploiter le Social Selling B2B ?
9H45 - 10H30			Inauguration du salon Riviera Network
10H40 - 11H25		Plateau TV	Sophia Vision : Les enjeux du développement économique de la technopole à l'horizon 2030
10H40 - 11H25	Financement	Armstrong	Mon projet peut-il faire l'objet d'un financement, auprès de qui dois-je m'adresser?
10H40 - 11H25	RH	Fitzgerald 1	eLearning, Blended Learning, Social Learning, MOOC's , webinars, serious games,...des solutions en regard du CPF ? Avec quelle efficacité ?
10H40 - 11H25	Informatique	Fitzgerald 2	Les 10 principes de la gestion de projet informatique en PME
10H40 - 11H25	Marketing	Amphi	Fonctionnalités, licences ou saas, conduite du changement...Solutions CRM : comment exploiter à 100% votre capital clients et doper vos ventes
10H40 - 11H25	Web Marketing	Miles Davis	Ad Exchange, RTB (Real Time Bidding), Retargeting... Comment toucher des millions d'internautes à coûts réduits avec un ROI élevé
10H40 - 11H25	Social Selling		Dirigeants, comment démarrer le Social Selling B2B ?
11H25 - 12H00		Plateau TV	Trophée du Chef d'entreprise
11H25 - 12H00		Niveau 3	Speed Business Meeting n°1
11H55 - 12H40		Plateau TV	L'Economie Sociale et Solidaire : nouvel enjeu économique et social pour les entreprises
11H55 - 12H40	Cession Reprise	Miles Davis	Mon entreprise est-elle vendable ? Comment ? Quand ? À qui ?
11H55 - 12H40	RH	Fitzgerald 1	Devenir un manager et un véritable leader inspirant !
11H55 - 12H40	Informatique	Fitzgerald 2	ERP verticalisé ou horizontal, éditeur, intégrateur...Quelles options stratégiques adopter pour bien piloter le Système d'Information de votre entreprise ?
11H55 - 12H40	Marketing	Amphi	Print on demand, personnalisation, QR code, impression 3D... Le papier n'est pas mort ! Quels sont les nouveaux usages du print ?
11H55 - 12H40	Web Marketing	Armstrong	Tablettes, smartphones, responsive design, applis mobiles... Quel plan d'action m-commerce pour acquérir et fidéliser vos clients ?
11H55 - 12H40	Social Selling		Commerciaux B2B, comment maîtriser le Social Selling ?
12H40 - 13H25		Plateau TV	Trophée des Services

PROGRAMME

13H25 - 14H10		Plateau TV	Les Pôles de Compétitivité
13H25 - 14H10	Services Généraux	Fitzgerald 1	Un Expert-Comptable 2.0 ou la Révolution Collaborative
13H25 - 14H10	RH	Fitzgerald 2	L'e-RH dans les entreprises
13H25 - 14H10	Informatique	Armstrong	Hébergement de votre système d'information et évolutions des datacenters : comment bien choisir ?
13H25 - 14H10	Marketing	Miles Davis	SMS, MMS, réalité augmentée, site mobile... Comment intégrer le marketing mobile pour améliorer votre relation client ?
13H25 - 14H10	Web Marketing	Amphi	Référencement naturel, Adwords, e-mailing, affiliation... Faut-il créer du trafic à tout prix sur votre site Web... ou penser rentabilité ?
13H25 - 14H10	Social Selling		Marketeurs B2B, comment alimenter le Social Selling ?
14H10 - 14H55	RH	Plateau TV	Trophée des Ressources Humaines
14H40 - 15H25		Plateau TV	L'innovation enjeu d'aujourd'hui, richesse de demain (2ème partie)
14H40 - 15H25	Financement	Armstrong	Comment réussir sa reprise d'entreprise ?
14H40 - 15H25	RH	Fitzgerald 1	Lutter contre le cancer, un enjeu pour l'entreprise
14H40 - 15H25	Informatique	Fitzgerald 2	Architectures, technos, méthodes et bonnes pratiques...Comment réussir l'intégration de la mobilité dans votre Système d'Information ?
14H40 - 15H25	Marketing	Amphi	Médias de proximité, Digital, Mobile... Comment concevoir une stratégie marketing multicanal percutante ?
14H40 - 15H25	Web Marketing	Miles Davis	e-MARKETING : les tendances et outils en vogue pour 2017-2018
14H40 - 15H25	Social Selling		Social Selling & SMarketing B2B : Pourquoi et comment aligner Ventes et Marketing?
15H25 - 15H55	Marketing	Plateau TV	Trophée du Marketing
15H25 - 15H55		Niveau 3	Speed Business Meeting n°2
15H55 - 16H40		Plateau TV	La French Tech Côte d'Azur : du projet à la réalité
15H55 - 16H40	RH	Miles Davis	Motiver et Réussir en situation imprévisible : le Management collaboratif réconciliateur "rendez heureux ceux que vous voulez rendre meilleurs"
15H55 - 16H40	Informatique	Fitzgerald 2	Messagerie, GED, BYOD, BYOA, Shadow IT...Collaboratif : les nouveaux comportements dans l'entreprise, et la nécessité d'adapter vos outils.
15H55 - 16H40	Marketing	Amphi	Relations Presse, blogs, buzz... Comment gérer efficacement vos RP 2.0 et augmenter votre notoriété ?
15H55 - 16H40	Web Marketing	Armstrong	Facebook, Twitter, Google+, community management, contenus... Comment se lancer dans le social business ?
15H55 - 16H40	Social Selling		Personal Branding, comment développer votre image de marque sur les réseaux Sociaux ?

PROGRAMME

16H40 - 17H00	Informatique	Plateau TV	Trophée IT
17H00 - 17H45		Plateau TV	Trophée de la Création d'Entreprise
17H00 - 17H45	Informatique	Miles Davis	Big Data, Open Data, données utiles : comment mener des campagnes marcom efficaces ?
17H00 - 17H45	Marketing	Fitzgerald 1	Drive to store, bornes interactives, ROBO... Commerce connecté, comment tirer parti de tous les atouts du web pour créer du trafic et optimiser votre point de vente.
17H00 - 17H45	Web Marketing	Armstrong	SEO, SEM, recherche universelle... Quelle stratégie de référencement naturel ?
17H00 - 17H45	RH	Fitzgerald 2	Stress, crise, traumatisme : De la gestion à la prévention.
17H00 - 17H45	Social Selling		Comment exploiter LinkedIn pour développer vos Ventes ?
18H00 - 19H00			Plénière de Clôture
19H00 - 20H00			Cocktail de Clôture
20H00 - 23h00			Soirée de Clôture

Sous réserve de modifications

LES PARTENAIRES

Riviera Network est le salon incontournable de la Côte d'Azur permettant d'accroître son réseau et de déclencher de réelles opportunités. Tout cela ne serait pas réalisable sans ses partenaires, tous très impliqués et indispensables.

Partenaires fondateurs et partenaires institutionnels

Partenaires organisation

Focus sur L'European Communication School (ECS) Nice

Cette année les équipes de Riviera Network ont cédé la communication du salon à l'ECS Nice, une école de communication appartenant au Mediaschool Group, qui s'est ouverte à Nice en septembre 2015. Ce partenariat permet à la nouvelle génération de communicants que sont les étudiants, de se former sur un cas concret et offre un oeil neuf et stratégique sur la communication du salon Riviera Network.

PRÉPARER SA VENUE

ENTRÉE GRATUITE - Inscription obligatoire sur www.riviera-network.org

Palais des Congrès
Antibes Juan-les-Pins

60, chemin des Sables
06160 Juan-les-Pins
04 22 10 60 01

INFORMATIONS PRATIQUES

Date : Jeudi 1er juin 2017
Ouverture des portes : 9h
Fermeture des portes : 20h

PAR LES AIRS : Aéroport international
Nice côte d'Azur à 17Km

PAR LE TRAIN : La gare SNCF d'Antibes
la gare de Juan-Les-Pins

PAR LA ROUTE : Autoroute A8. Sortie 44
Dir. Antibes centre puis Juan-Les-Pins

PAR LE BUS : Ligne 200

CONTACTS

Commissaire Général
Emmanuel Gaulin
07 68 08 80 84

Relations Presse
Marie Hervieu
06 20 34 20 79