

## GAP RÉFÉRENCIEMENT CRÉÉ SON « GAP DATING »

**Le réseau GAP RÉFÉRENCIEMENT est bien le réseau identitaire et communautaire par excellence mais surtout par conviction. En témoigne, la formule inventée pour son 2<sup>ème</sup> séminaire annuel en septembre dernier. Deux journées consacrées à l'échange, la proximité et la transparence à la fois entre les adhérents mais également avec tous les fournisseurs à l'occasion du premier « GAP DATING » de son histoire. Retour sur un format qui en appelle d'autres ...**

Avec un nombre d'adhérents doublé en 2022, le réseau GAP RÉFÉRENCIEMENT a décidé de doubler ses RDV annuels avec ses adhérents. Encore faut-il imaginer un programme attractif et profitable au développement de chacun.

Si le séminaire de janvier reste sur un format plutôt classique d'analyse de l'année précédente et de la présentation des objectifs à venir, le second rendez-vous est placé sous le signe de l'échange avec un but précis ... apprendre à se découvrir.

C'est pourquoi nous avons décidé de créer le « GAP DATING », un évènement qui permet de faciliter la rencontre entre adhérents et fournisseurs sur des problématiques spécifiques. Stop aux présentations fournisseurs, place à l'échange personnalisé !

*Du côté de Eric Beyne  
Directeur commercial du réseau*

*« À la suite de notre forte croissance, nous avons identifié un besoin récurrent au niveau du dialogue entre les adhérents et les fournisseurs. Il faut parfois 3 à 4 mois avant que les 2 entités se rencontrent et encore plus pour gagner la confiance de chacun. C'est pourquoi il était indispensable de créer un point de rencontre. Maintenant, nous souhaitons aller plus loin dans la démarche en personnalisant chaque échange en fonction de la problématique de l'adhérent.*

*Si certains ne connaissent pas le fournisseur d'autres travaillent où ont déjà travaillé ensemble. L'échange et l'attente ne peuvent donc pas être identiques. C'est pourquoi ce « GAP DATING » est un succès ! 30 minutes ... et pas une de plus (merci la cloche !) pour parler produit, logistique, SAV, communication, accompagnement, ... à chacun son programme sachant que chaque rencontre était préparée en amont.*

*Imaginez plus de 300 rendez-vous en 1 journée pour des adhérents et fournisseurs fatigués mais grand sourire aux lèvres. Nous sommes fiers de cette première édition même si cela demande un travail préparatoire colossal. Notre équipe a répondu présent et nos adhérents et fournisseurs sont repartis ravis et confiants pour de futures commandes, alors vivement l'édition 2023 ! ».*



## PLUS DE 300 RENDEZ-VOUS FOURNISSEURS AU SERVICE DES ADHÉRENTS

Maintenant, créer un évènement de cette taille est aussi un Challenge. En premier lieu, il nous fallait trouver un endroit assez spacieux pour réunir plus de 150 personnes. C'est donc au Palais des congrès de la Grande Motte à Montpellier le 14 septembre dernier que s'est déroulé ce premier « GAP DATING ».

Ensuite, la problématique fut d'optimiser le temps à la fois des fournisseurs et des adhérents. De ce fait, l'organisation en amont était primordiale. Plus de 2 mois de travail pour mettre sur pied un format original à optimiser sur une journée.

Après une réponse notifiant de la présence des deux parties, chaque adhérent devait préparer en amont 10 vœux de rendez-vous autour d'un objectif. Un travail de collecte important pour ensuite programmer et préparer des entretiens de 30 minutes afin que chacun puisse s'exprimer sur leur sujet spécifique du moment.

Au total, ce sont **plus de 300 rendez-vous** qui ont été réalisés sur une seule journée. Des échanges qui ont sans aucun doute permis de créer de la relation en instaurant un climat de confiance et résoudre des points techniques entre adhérents et fournisseurs.

## LE MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ / PRIX POUR UN RENDEZ-VOUS B2B

Au-delà de la satisfaction humaine, le « GAP DATING » a également séduit le portefeuille des fournisseurs. Cette journée avait pour but d'optimiser les rencontres sans aucun temps mort soit une efficacité proche des 100% d'occupation.

Une aubaine pour les fournisseurs qui ont ainsi pu réaliser entre 10 et 20 rendez-vous puisque certains d'entre eux avaient réservé 2 espaces pour multiplier les échanges. De ce fait, on peut estimer le coût pour un rendez-vous à environ 30€ ... tarif imbattable pour un échange B2B !

Lorsque vous connaissez le prix d'un rdv professionnel pour un fournisseur (salaire, voiture, essence, temps de trajet, ...), vous comprenez rapidement l'enthousiasme de tous les fournisseurs du réseau GAP RÉFÉRENCEMENT.

**Un évènement simple, efficace, personnalisé et RENTABLE ... à l'image de notre réseau « identitaire et communautaire » des professionnels de la menuiserie.**

## GAP EN RÉSUMÉ

Le réseau identitaire des professionnels de la menuiserie est né fin 2019 par le souhait de Jordan.

Khalifa, dirigeant de la société Concept Ouverture, de construire un réseau différent, identitaire et communautaire. Cette nouvelle approche s'appuie sur des fondamentaux originaux, le respect de ses adhérents mais également de ses fournisseurs. Les adhérents voient leur indépendance renforcée avec une communication personnalisée à leur identité sans aucune enseigne du réseau. Ils bénéficient de solutions informatiques, logistiques, e-commerce et de prix négociés des plus grands fabricants de menuiseries du marché. Un réseau dédié aux négociants spécialistes et fenêtriers (de plus de 1,5 M€ de CA) en quête de partage qui devient plus fort à chaque nouvelle adhésion, fidèle à un vieux principe « l'union fait la force ».



Un résultat confirmé par les 110 convives du repas du soir ou l'échange professionnel à laisser place à la convivialité et aux premiers retours :

### Que ce soit du côté FOURNISSEUR...

*« C'est la première fois que j'assiste à ce format, top / que des rendez-vous qualitatifs / on va à l'essentiel / pas de perte de temps ... »*

### ... Où du côté ADHÉRENT

*« Je suis fatigué mais c'était génial / je ne verrais plus mon fournisseur pareil / j'ai résolu en 30 minutes ce qui traîne depuis 3 mois / Dès lundi, je bascule chez lui ... »*

Nous avons réussi le pari de faire communiquer de manière efficace et rapide nos adhérents avec nos fournisseurs. Que l'on parle de découvertes, de solutions, de confiance, de réassurance, ... chacun a trouvé son bonheur en fonction de son besoin.

