Un bon CES ne s’improvise pas !

Que l'on soit entrepreneur, membre d'un grand groupe ou d'une PME, le CES représente un investissement en temps et en argent non négligeable : la recherche du meilleur ROI pour ces quelques jours est donc essentielle. Découvrez les secrets d’un initié pour optimiser votre temps au CES.

Temps de lecture : minute

---

20 novembre 2018

Tout commence avant le voyage, dans les quelques mois qui précèdent le salon : même s’il est impossible d’y perdre son temps, arriver à Las Vegas en touriste, en comptant sur la chance, est la certitude de passer à côté de tout ce que l'événement peut apporter en termes de contacts et d’inspiration.

Pour les startups, la préparation consiste à roder parfaitement son message et sa communication, en Anglais, pour espérer sortir du lot. Il est aussi très important d'identifier depuis la France les journalistes et contacts présents sur place, afin de fixer en amont un maximum de rendez-vous lors du salon. C'est relativement facile lorsqu'il s'agit d'interlocuteur français, puisque les startups connaissent bien leur écosystème. C'est beaucoup plus complexe pour toucher des Américains...

À lire aussi
Découvrez les 26 startups qui partiront au CES 2019 avec Business France

Pour les “corporate”, la clé d'un CES réussi est d'intégrer une délégation : sans un accompagnement sur place, il est très difficile de tirer le meilleur parti de l'événement, surtout lorsqu'il s'agit d'une première expérience. Y aller en groupe est le moyen de multiplier les opportunités de networking, tout en gagnant un temps précieux dans la compréhension des codes et du mode de fonctionnement du salon. Jugez plutôt : le CES, c’est 4 400 exposants, répartis sur plus de 250 000 m^2 !

Cependant, le fait d'intégrer une délégation ne dispense pas du travail de préparation. Celui-ci commence dès l'automne, en suivant les nombreux “previews” des tendances du salon à venir, notamment ceux organisés en Europe par le CES lui-même, les “CES Unveiled”.

Une fois sur place, les entrepreneurs ne doivent pas ménager leurs efforts pour attirer les bonnes personnes sur leurs stands et générer des leads

qualifiés. Le recours à des étudiants locaux, parfaitement à l'aise en anglais et au fait de l'écosystème local, peut aider. Ils ne doivent pas non plus oublier que le CES se vit jusqu'au dernier jour : déserter son stand le dernier jour pour rentrer plus tôt à Paris est rarement une bonne idée...

Quant aux représentants de grands groupes ou de PME, ils doivent s'assurer de pouvoir consacrer 100% de leur attention à l'événement, sans avoir de sollicitations extérieures à gérer. Il faut être capable de profiter de tous les moments sur place. D'ailleurs, les échanges ne se limitent pas aux interactions start-up/grands groupes : le fait d'être intégré à une délégation permet de côtoyer d'autres décideurs avec lesquels de potentielles collaborations business peuvent émerger.

N'espérez pas profiter d'être à Vegas pour aller voir un des spectacles qui fait la réputation du Strip : chaque minute sur place compte et la journée ne s'arrête pas à la fermeture du salon… Les différents événements "off" du CES sont incontournables pour prolonger l'exercice du networking. Las Vegas est d'ailleurs un cadre privilégié pour les échanges : avec son décorum et son ambiance, une proximité naturelle, loin des codes parisiens, se développe. Le décalage horaire joue aussi en notre faveur : pour passer une bonne nuit, mieux vaut ne pas se coucher trop tôt !

Optimiser sa présence au CES, c'est aussi maximiser le retour en France. Certes, on rentre épuisé, mais il ne faut pas tarder à activer les contacts faits sur place, en faisant le tri entre les mises en relation qui n'ont pas d'intérêt et celles sur lesquelles capitaliser dans les 3 à 6 mois à venir. Pour beaucoup de "corporate", le retour implique la réalisation d'un partage d'expérience et d'un "debrief" des grandes tendances de l'année, pour les équipes et collaborateurs restés en France. Si tout a été bien organisé avant et sur place, la tâche n'en sera que plus facile.

Fabrice Marsella est directeur du Village by CA Paris. Il se rendra à Las Vegas pour la 4e fois en janvier 2019, accompagné d'une délégation

d’entrepreneurs et de décideurs.

Article écrit par Fabrice Marsella