



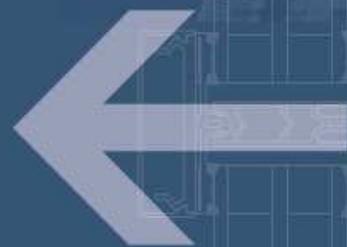
Bienvenue,

Nous vous invitons à découvrir à travers ces quelques feuillets le Bilan de la troisième édition du SIVA Algérie, le Salon International du Verre et de l'Aluminium, qui s'est déroulé du 18 au 21 Octobre 2009, au Palais des Expositions des Pins maritimes, SAFEX-Alger.

Bonne lecture !

Petite astuce : appuyer sur les touches Ctrl + L de votre clavier pour afficher ce document en plein écran.

3^{ème} Salon International Du verre et de l'aluminium



الصالون الدولي للزجاج و الأومنيوم
Exhibition of Glass and Aluminium
玻璃和铝的陈列

■ ■ Au Palais des Expositions (Pavillon G), Les Pins Maritimes - Alger

Info : www.siva-dz.com / E.m@il : info@siva-dz.com / Mob: +213 550 01 82 97 / Fax: + 213 21 400 441

> EDITO

Remarquable à plus d'un titre, cette 3^{ème} édition s'est assurée un bilan largement positif. Les Exposants ont souligné la qualité des contacts pris, les Visiteurs ont exprimé leur satisfaction.

Si on notait un nombre d'exposants légèrement en retrait par rapport à 2008, le SIVA 2009 accueillait, en revanche, des visiteurs en un plus grand nombre et plusieurs nouvelles entreprises, séduites par la réputation de ce rendez-vous porteur d'affaires.

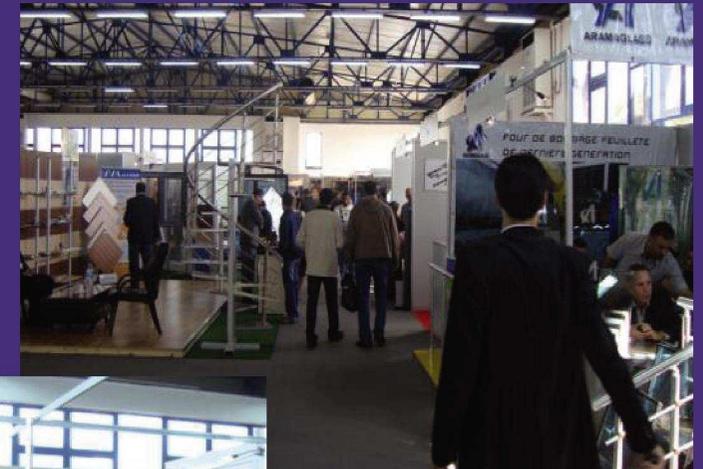
On notera également le rayonnement international de la manifestation : des visites de services économiques d'ambassades et de journalistes de plusieurs pays.

Visitorat cible, accueil optimisé des Exposants et des Visiteurs, respect des engagements, disponibilité et réactivité des organisateurs. Nous espérons avoir été à la hauteur de nos-et de vos-attentes !

Conscients que la communication demande encore à être optimisée, nous souhaitons concentrer tous nos efforts, avec vous, sur ce sujet sensible pour l'organisation des éditions futures.

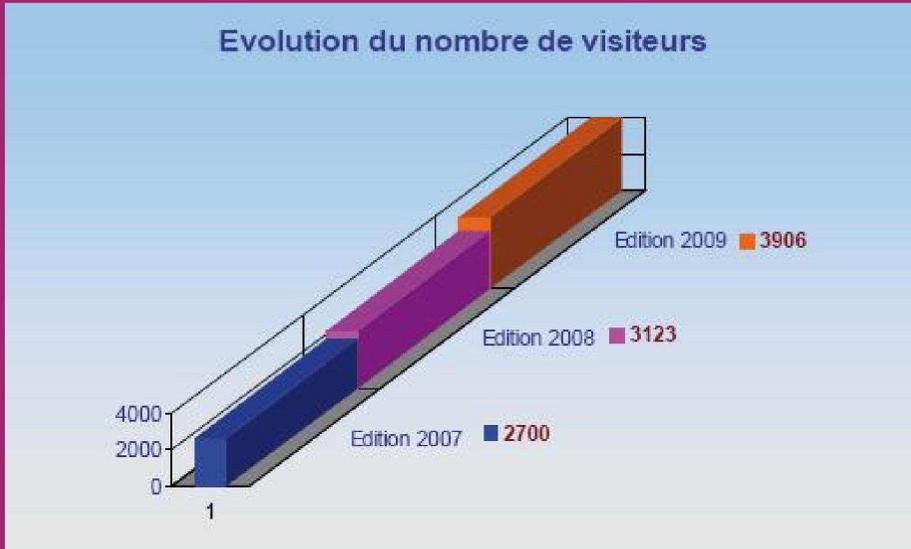
Merci à vous d'avoir participé à cette troisième édition du SIVA.

L'ÉQUIPE DU SIVA <



> Zoom sur les ... Visiteurs

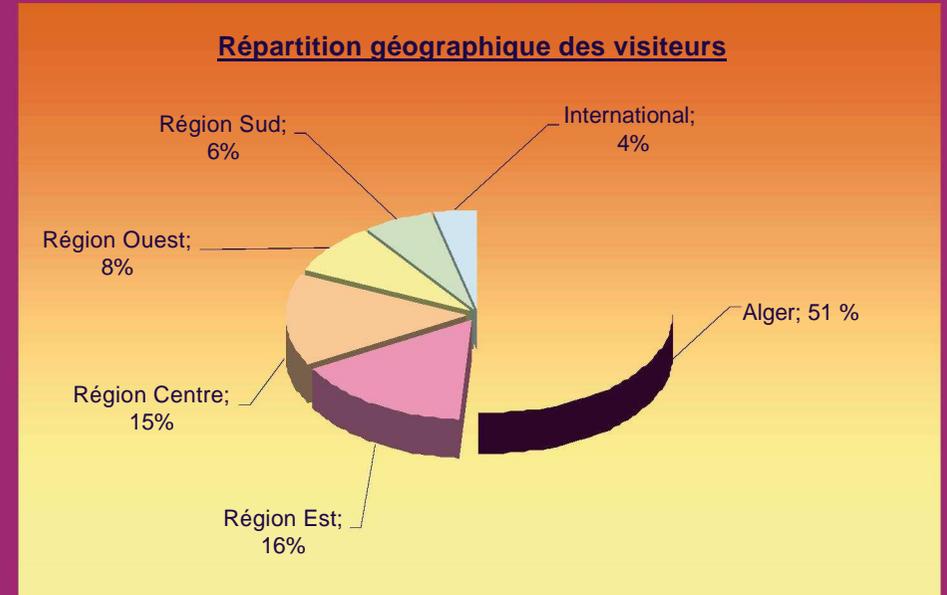
I- Evolution du nombre de visiteurs :



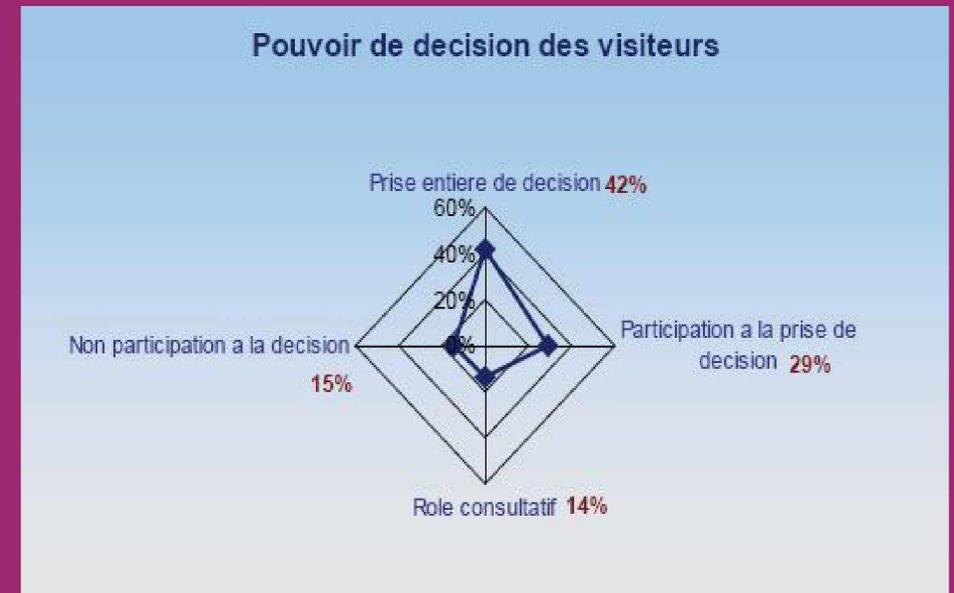
Le nombre de visiteurs a augmenté de 44% entre la 1 ère et la 3ième édition



II- Profil des Visiteurs Origine géographique



III : Pouvoir décisionnaire des Visiteurs



Plus des 2/3 des visiteurs exercent un pouvoir décisionnaire

IV- Motivations des Visiteurs :

Les principales motivations citées ont trait : au désir de développer des relations d'affaires avec les Exposants, et de découvrir les avancées technologiques dans le domaine.

- En effet, plus des 2/3 des visiteurs sont venus avec l'intention de :
 - . nouer des contacts commerciaux
 - . identifier des partenaires potentiels
 - . enrichir leur connaissance du marché
 - . 12% sont venus avec des intentions précises d'achat
- 20% motivent leur présence par la quête des avancées technologiques



La majorité des visiteurs sont venus au SIVA 2009 avec un objectif défini et précis.

V- Résultats déclarés par les visiteurs

- 55% ont noué des contacts et/ou identifié des partenaires, enrichi leur réseau professionnel et leur connaissance du marché,
- 9% ont conclu des affaires in-situ
- 30% ont déclaré avoir découvert de nouveaux produits et/ou des avancées technologiques.



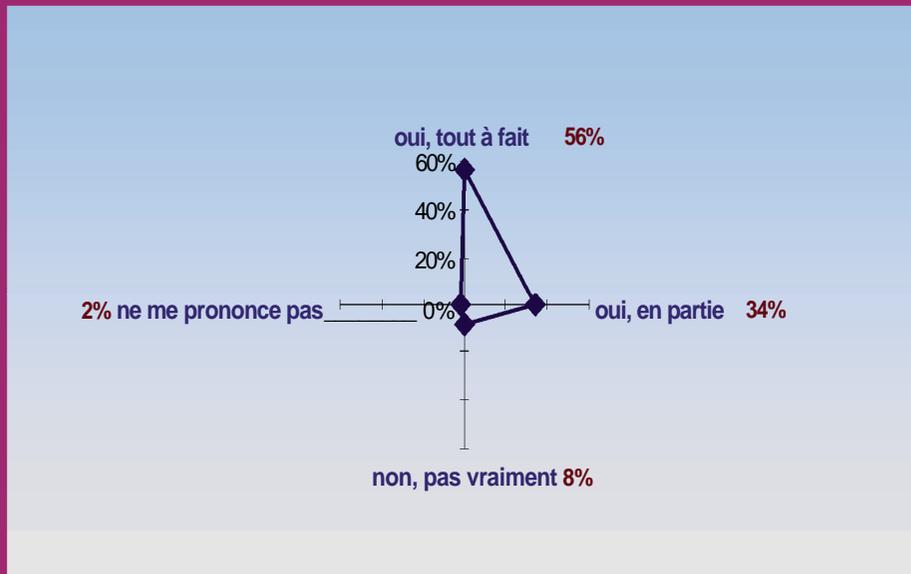
La plupart des visiteurs ont trouvé l'information et / ou le contact recherché.

VI- Satisfaction des visiteurs :

Par rapport au :

- **Professionalisme des Exposants :** Globalement satisfaisant, mais des efforts restent à faire chez certains (approche visiteur, meilleure maîtrise du protocole de présentation des produits, conception et agencement de l'espace exposition,)
- **Professionalisme des Organisateurs :** L'organisation est selon les visiteurs, professionnelle et conviviale. Le stand « accueil » s'est assuré une incontestable prééminence.

Satisfaction finale des visiteurs



VII- Ils témoignent

- Mme Bencheikh. Consultante technologie industrielle (Alger). « Une nette progression à encourager vivement dans l'organisation des salons spécialisés. Bonne continuité »
- M. Abdellani Chef d'entreprise (Alger). « Le salon s'intéresse surtout au bâtiment. Prévoir le côté industriel (machines, véhicules) »
- M. Hamza Malik Groupe Chiali (Sétif). « Elargir la manifestation aux profilés PVC et produits finis en PVC »
- M. Bechir Mouloud. Opérateur menuiserie aluminium (Béjaia) « Merci pour votre travail »
- M. Salmi. Electro industrie (Azazga). « Très satisfaisant Accueil remarquable. »
- M. Amara Yacine. Sales Leader (Alger). « Bravo, Continuez sur la même lancée »
- M. Oucherif R. DG bureau d'études. « Le salon est devenu très pro pour son organisation et devient un RDV incontournable »

> Zoom sur les ... Exposants

I : Principales Motivations des Exposants

- générer de nouveaux contacts
- augmenter notre visibilité auprès des professionnels
- présenter nos nouveaux produits
- Conclure des contrats de vente



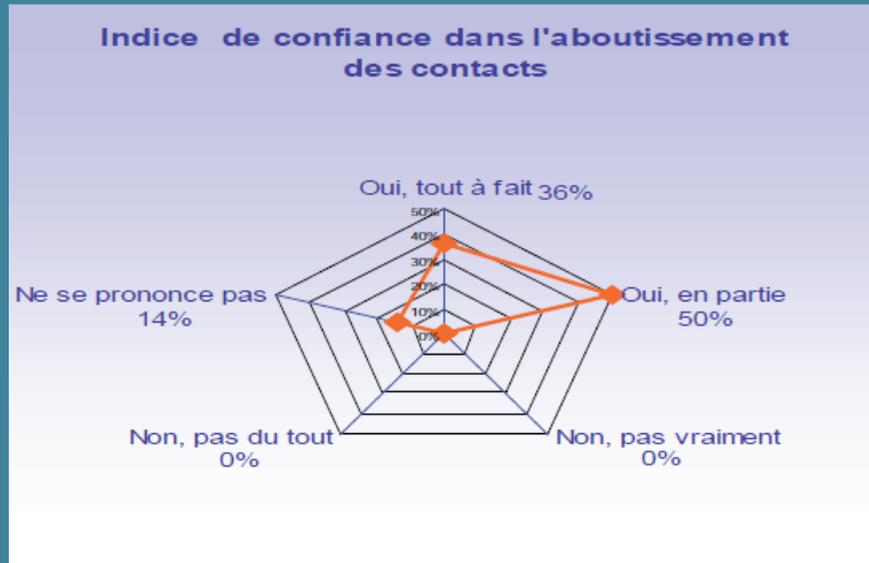
II : Jugement des Exposants sur la qualité des contacts

Qu'est-ce que "faire un bon salon", si ce n'est « faire des contacts utiles ».



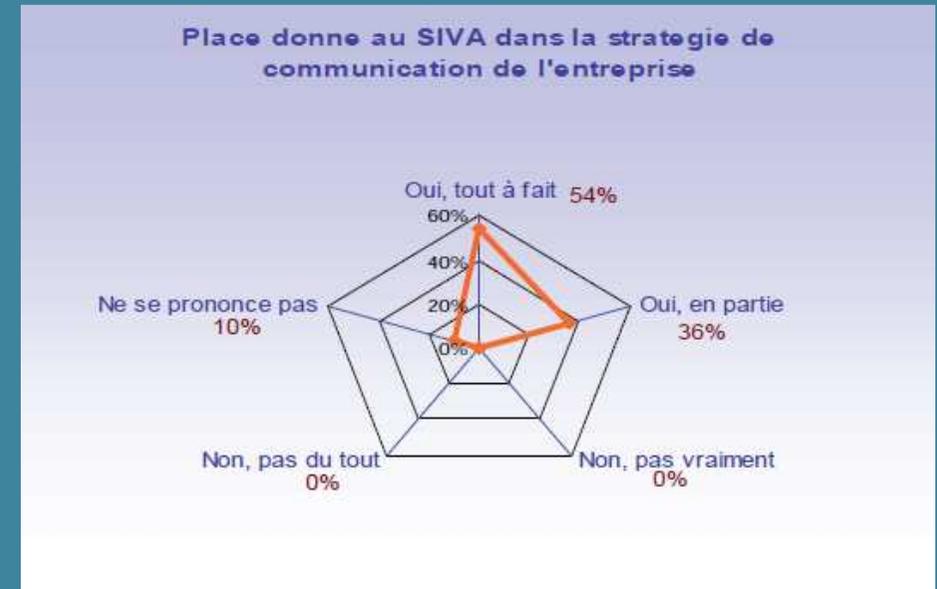
Les Exposants considèrent qu'un contact sur deux réalisé au SIVA 2009, reste très utile.

III : Jugement sur l'aboutissement des contacts



Globalement, les Exposants sont relativement confiants dans l'aboutissement d'une bonne partie des contacts

IV : Estimation portée sur le SIVA en tant que levier d'affaires



Les exposants perçoivent le SIVA comme un outil promotionnel efficace

> Remerciements

L'équipe du SIVA tient à remercier, pour leur soutien :

MEDITERRANEAN FLOAT GLASS - MFG (Sponsor officiel du SIVA) , La Télévision algérienne, Les différentes Radios algériennes, la Presse écrite algérienne et étrangère et les Magazines spécialisés, Vies de villes, AMENHIS, PARTENAIRE, PIXAL, qui ont couvert l'événement.

Nos remerciements s'adressent également à tous nos hôtes exposants pour leur confiance ainsi qu'à l'ensemble des visiteurs qui n'ont pas hésité à se déplacer au SIVA.

**A bientôt pour
la prochaine édition du
SIVA 2010
Alger - Algérie**