

Communiqué de presse
Courbevoie, le 20 janvier 2009

**Fort du succès de ses « Business Speed Dating »,
Kompass confirme son rôle de générateur de business,
par-delà le virtuel !**

Au-delà de son expertise en tant que leader de l'information BtoB, **Kompass confirme son rôle d'accélérateur de business** à travers le succès de ses « Business Speed Dating », organisés partout en France sur l'année 2008.

L'année dernière, les « Business Speed Dating » by Kompass ont réuni **plus de 200 participants** autour de cinq rendez-vous organisés successivement à Paris, Lille, Toulouse, Caen et Lyon. A titre d'exemple, **le dernier « Business Speed Dating », qui s'est tenu à Paris le 11 décembre 2008, a fédéré plus de 60 entreprises** parmi lesquelles des grands groupes internationaux tels que Renault ou Club Med World, et des PME issues de nombreux secteurs.

Organisés en fin de journée, les « Business Speed Dating » by Kompass constituent une formule conviviale et informelle permettant aux participants de se rencontrer successivement en vue d'étoffer leur portefeuille clients, de choisir un nouveau fournisseur ou prestataire, de nouer des partenariats ou simplement d'échanger et de partager des expériences. Ainsi, les contacts initiés lors de ces soirées donnent-ils souvent lieu à des prises de RDV formalisés pour étudier plus en détail les opportunités et modalités réelles de collaboration.

« Dans le contexte actuel de crise, ces rendez-vous constituent pour les PME une opportunité de rencontrer directement les décideurs de grands groupes. Les entreprises repartent fréquemment avec un brief et une problématique à résoudre », témoigne Géraldine Mirabaud, Responsable Communication chez Kompass.

Appuyant ces propos, **Matthias Huot, Fondateur de La Carte Chic** témoigne : *« J'ai d'emblée été intéressé par les Business Speed Dating organisés par Kompass car je trouvais l'idée originale et efficace pour faciliter la prospection. Cet événement m'a offert l'opportunité de rencontrer de nombreux contacts à qui j'ai pu présenter le concept et les avantages des coffrets cadeaux loisirs La Carte Chic. Outre les bénéfices en termes de notoriété et de visibilité de notre marque, ces rencontres ont concrètement débouché sur trois offres sérieuses pour proposer des coffrets cadeaux La Carte Chic comme cadeau de fin d'année ».*

Encouragé par ses clients et soucieux de répondre au mieux à leurs problématiques de visibilité, Kompass envisage de développer ce concept en permettant à chacune des entreprises de se présenter devant l'ensemble des participants et de mettre à disposition de la documentation sur leur société, produits et/ou services. Dans une certaine mesure, cette optimisation du concept permettra à Kompass de se rapprocher des « Dynamic Days », un grand salon dédié aux clients de Kompass, organisé deux à trois fois par an par Kompass en Belgique.

Véritables soirées de networking, les « Business Speed Dating » by Kompass complètent efficacement son offre online et DVD. Une nouvelle façon pour Kompass d'illustrer sa signature « *Connects business to business* » et de témoigner de sa capacité à optimiser le business, au-delà du virtuel.

A propos de Kompass

Filiale de Coface, Kompass est le leader mondial de l'information d'entreprises. Le métier de Kompass repose sur deux activités principales : d'une part, la publicité pour optimiser la visibilité des entreprises (marques, décideurs, produits et/ou services) sur l'ensemble de ses supports multimédia, et d'autre part, l'offre Data pour optimiser la prospection grâce à l'accès à ces informations sous formes d'abonnements Internet, Extranet, DVD et fichiers de marketing direct. A noter que Kompass a récemment mis en place des services associés à la visibilité en permettant à ses clients de lancer gratuitement des appels d'offre sur Kompass.com qui sont immédiatement adressés aux fournisseurs potentiels.

En savoir + www.kompass.com

A propos de Coface

Coface a pour mission de faciliter les échanges entre toutes les entreprises partout dans le monde. Pour cela, Coface offre à ses 120 000 clients quatre outils pour externaliser en tout ou partie la gestion, le financement et la protection de leur Poste clients : l'assurance-crédit, l'affacturage, la notation et l'information d'entreprise et la gestion de créances. Coface propose également, en France, la gestion des garanties publiques à l'exportation pour le compte de l'Etat. Grâce à un service de proximité de qualité et 7 000 collaborateurs répartis dans 65 pays d'implantation directe, plus de 45% des 500 plus grands groupes mondiaux sont déjà clients de Coface. Coface est filiale de Natixis dont les fonds propres (tier 1) s'élèvent à fin décembre 2007 à 11,7 milliards d'euros.

En savoir + www.coface.fr

Contacts presse

Kompass International
Géraldine Mirabaud
Tél. : 01 41 16 51 54
geraldine.mirabaud@kompass.fr

Oxygen
Aurélie Jeanne/Audrey Sliwinski
Tél. : 01 41 11 37 76/37 84
aureliej@oxygen-rp.com/audrey@oxygen-rp.com