

Salon SITIC Africa-Canada octobre 2018 à Montréal, QC

Résultats du Sondage (Suite)

Q3 Qu'avez-vous le plus apprécié ?

Quelques réponses

- La pertinence, la diversité et le contenu des ateliers et des panels...
- La diversité des gens qu'on pouvait y rencontrer; Le calibre des participants. La qualité et la pertinence des experts qui présentaient
- La bonne organisation de l'événement, L'organisation logistique ainsi que les occasions de B2B
- L'outil Swapcard était tout à fait approprié et très utile; l'application Swapcard a été un aspect très innovant
- L'implication et le dévouement des organisateurs et des bénévoles, Le dynamisme de l'organisateur
- Les rencontres B2B plus l'organisation en amont de ces dernières. Les moments de réseautage, l'espace B2B, Découvrir des projets intéressants – Réseautage

Q4 Qu'avez-vous le moins apprécié ?

Quelques réponses

- La faiblesse des participations canadiennes
- La faible présence des acteurs québécois/canadiens de l'industrie du numérique
- Le réseautage hors site
- Plusieurs personnes ne répondent pas aux demandes de rendez-vous.
- Le fait que les rendez-vous B2B soient en même temps que certaines présentations
- Beaucoup de potentiel du marché africain a été dit. Peu d'études de cas réels pour aider des entreprises comme la mienne.
- Ne pas avoir pu assister à toutes les présentations :-)- La dernière séance des célébrations des signatures étaient de trop (bien que stratégiquement nécessaires pour le futur) Peut être prendre les photos après les B2B ?

Q20 Qu'avez-vous le plus apprécié lors des B2B ?

Quelques réponses

- Swapcard ; La plateforme de mise en relation ainsi que les rencontres elles-mêmes
- Bonne organisation ; Planification et gestion des rendez-vous.
- L'intérêt des intervenants et les contacts; Pertinence des rencontres
- La possibilité de parler aux partenaires possibles avant la tenue du SITIC
- La possibilité de se dire les vraies choses et ne pas juste essayer de vendre
- Le maillage des entreprises semble avoir été très recherché
- Le cadre est bien propice pour les discussions. L'équipe du B2B a été très dynamique
- Intérêt manifesté pour le partenariat Canada/Afrique; Possibilité de faire des partenariats
- Professionnalisme des entreprises rencontrées

Q21 Qu'avez-vous le moins apprécié lors des B2B ?

Quelques réponses

- Le nombre des entreprises présentes
- Manque d'information sur l'existence et l'utilité du document de partenariat
- Que c'était déjà booké 2 semaines en avance, on a dû trouver des RDV dernière seconde. (Ma faute j'aurais dû être plus proactif)
- Le fait que Calendly affiche des plages disponibles mais ça ne veut pas dire que le rendez-vous sera arrangé à ce moment-là. Néanmoins les organisateurs étaient très flexibles par rapport à ça!

Q22 Avez-vous des pistes d'amélioration à nous suggérer pour l'organisation générale du salon et des B2B ?

Quelques réponses

- Les projets des participants doivent être plus exposés et leurs attentes aussi
- L'accès devrait être gratuit pour les rencontres B2B
- S'assurer lors de l'inscription des gens que tous aient chargés l'application Swapcard
- Avoir un maître de cérémonie
- Revoir le concept des ententes...
- Amener des africains d'Europe aussi!
- Rendre accessible les rencontres virtuelles à tous avant l'événement. Le B2B gratuit, si les gens sont intéressés, ils viendront au SITIC.
- Garder la spontanéité des organisateurs et nous offrir des panels toujours aussi intéressants
- Repenser complètement l'activité sur un jour et non deux jours. Tout sur le même étage
- Plus de marketing au Canada; peut-être avoir une publicité plus importante auprès de la communauté d'affaires montréalaise.

Q24 Avez-vous des recommandations à nous faire à propos du SITIC Africa 2019 à Tunis ?

Quelques réponses

- Mieux exposer les projets et les attentes des entreprises participantes
- Préparer les B2B à l'avance
- Solliciter davantage entrepreneurs canadiens surtout ceux qui sont positionnés sur les principaux secteurs exportateurs vers l'Afrique en général.
- Faire une promotion plus importante aux entrepreneurs locaux de Montréal.
- Moments où tout le monde peut prendre la parole et se présenter lors du premier déjeuner par exemple
- Additionner exposition, conférences, ateliers et demos.
- Des recettes de succès des entreprises d'ici qui ont réussi là-bas et vice versa. Nous donner des façons de faire.
- Mettre à contribution les participants pour la préparation de l'évènement. Avoir un coût différencié selon les participants.