

Une manifestation très animée

Le premier Salon des RH a véritablement connu un très grand succès grâce à son offre attrayante, sa forme interactive et les nombreuses possibilités de contact offertes à ses visiteurs et à ses exposants.

Le premier Salon des RH, qui s'est tenu les 3 et 4 octobre 2007 au Palexepo de Genève, a fait l'effet d'une bombe sur les visiteurs et les exposants de Suisse romande. «Avec 94 exposants et 1600 visiteurs, nos attentes ont été largement dépassées», indique dans son communiqué la société organisatrice, Spring Expositions. Les fournisseurs de solutions logicielles ont constitué le

plus fort contingent d'exposants. Les sociétés de conseil, les assurances maladie et les offres de formation permanente ont également été bien représentées. Avec Oracle, ADP, Crown Relocation, Monster, Stepstone, Helsana, CSS, ADP et d'autres, le secteur des entreprises internationales et nationales a été fortement représenté. Les stands souvent agencés de manière généreuse ont

conféré à ce salon une atmosphère élégante. Grâce à différentes attractions telles que jeux de hasard et concours, ou au vin blanc genevois servi bien frais avec des snacks d'apéritif, les stands des fournisseurs locaux ont eux aussi attiré de nombreux visiteurs. Persorama n'a rencontré à cette occasion que des exposants satisfaits. Philippe Vaucher, de Swissmem, a relevé en particulier



Les sections romandes de RH et le CRQP étaient présents avec leur propre stand.



Mafalda Dos Santos, d'Arinso International: «Les responsables de RH rencontrés nous ont félicités pour les solutions proposées. De nouveaux partenariats ont été mis sur pied et notre position sur le marché des RH en Suisse romande en sort renforcée.»



Francis Docherty, Primacy Relocation



Patrick Pfefferlé, Lynxx Business Solutions



Pascal Fanti, d'ASN: «Nous voulions faire connaître nos services de délocalisation. Les affaires de déplacements de personnel à l'étranger sont malheureusement souvent traitées en amateur.»



Romand Bourquin et Charles Odita (à droite), d'EasyGiga.ch: «Pour de petites entreprises comme la nôtre, ce salon offre d'excellentes possibilités de nouer de nouveaux contacts.»



Chantal Strasser, de Helsana: «Les gens sont de bonne humeur et nous transmettent de nombreuses réactions positives.»



Frank Gerritzen: «Avant d'y exposer moi-même, je voulais visiter une fois ce salon. Je suis étonné de son niveau élevé.»



René Gisiger, de Caterpillar



Philippe Vaucher, de Swissmem



Daniel Held, de Qualintra: «Avec un nombre de visiteurs au-delà des attentes et un réel intérêt de leur part pour les approches novatrices présentées, ce salon a été une merveilleuse expérience, pleine de rencontres et d'échanges passionnants.»



Discussion au stand de CRQP.



Sophie Jaillet et Gloria Thiller, de l'organisateur Spring Expositions.

la haute qualité des visiteurs: «Nous avons pu présenter notre offre de séminaires à des responsables de RH de niveau directorial, c'est-à-dire exactement aux personnes que nous désirions atteindre.» Patrick Pfefferlé, de Lynxx Business Solutions, par les nouveaux contacts établis, est presque parvenu le premier jour déjà à réaliser les objectifs qu'il s'était fixés pour ce salon. Même pour

Know.ch, le spécialiste de Suisse orientale des enquêtes électroniques auprès du personnel et sur les salaires, le voyage à Genève s'est avéré rentable. «Nous avons pu nouer des relations importantes avec de nombreux clients et avons de ce fait reçu les impulsions nécessaires à la croissance future de notre entreprise», déclare Andreas Kühn, qui ouvrira l'an prochain une succursale en Suisse romande. «Les affaires de réimplantation ne se traitent pas directement pendant le salon», affirme en revanche Francis Docherty, de Primacy Relocation. Pour lui cependant, il lui a fourni une excellente occasion d'intensifier ses relations avec ses clients actuels.

Satisfaction également chez les visiteurs

L'ambiance chaleureuse qui a régné pendant le salon est due en bonne partie au grand nombre de visiteurs qui s'y sont pressés dès la première matinée d'exposition. «Ce salon répond à un réel besoin», pense René Gisiger, de Caterpillar. «Nos instruments de RH

sont à la pointe de l'actualité, ce salon nous l'a confirmé», déclarent Fabienne Rossier, DRH de Boucledor et Ariane Dubois, de Glion Management Services.

Les forums organisés pendant le salon ont eux aussi rencontré un écho très favorable; ils traitaient tout le spectre des thèmes de RH, de l'état actuel des négociations bilatérales à la gestion du stress et à l'évaluation des performances, en passant par les dossiers électroniques du personnel. Leur niveau a été assez divers. Certains conférenciers se sont limités à l'énumération de faits, alors que d'autres ont livré d'impressionnantes études de cas et que d'autres encore se sont plutôt efforcés de présenter leurs produits ou prestations sous le jour le plus favorable.

Convaincu du succès de ce premier Salon des RH, son directeur Alexander R. Petsch a déjà fixé la date de sa prochaine édition (8 et 9 octobre 2008), en révélant à Persorama que l'an prochain, il désire attirer à Genève davantage d'exposants et de visiteurs français. PS