



Les services de la Chambre de Commerce et le concept *b2fair* pour aider les entreprises dans leur processus d'internationalisation

Niels Dickens
Luxembourg – le 26 mars 2012



Fit4Fairs: Outils à votre disposition

- Services de la Chambre de Commerce
- *b2fair* – International Business Cooperation
- GR Business Days



Départements et services

- Département Avis et Affaires Juridiques
- Département Création et Développement des Entreprises
- Département Economique
- **Département International**
- Département Finances, Affiliation et Informatique
- Luxembourg School for Commerce (LSC)
- Service Communication





Département International

- Mission principale -

« Promouvoir les activités d'internationalisation des entreprises et de les assister en vue du développement des exportations et des importations de leurs biens et services »



Département International

- Visites d'Etat / Missions économiques
- Stands collectifs
- Visites accompagnées
- Bourses de contacts internationales / *b2fair*
- Conférences et séminaires
- Journée d'Opportunités d'Affaires
- Accueil des délégations étrangères
- Assistance aux entreprises





Stands collectifs

- Participation à un tarif avantageux
- Stands clefs-en-main
- Grande visibilité lors du salon
- Assistance sur place
- Promotion
 - Brochure
 - Journée Luxembourgeoise
 - Annonces
- Contact avec les autres exposants luxembourgeois





Visites accompagnées

- Découvrir de nouveaux produits, technologies et services
- Organisation logistique par la Chambre de Commerce
- Contact avec les autres participants luxembourgeois
- Combinaison avec une bourse de contacts



EXPORTAWARD
www.export-award.lu

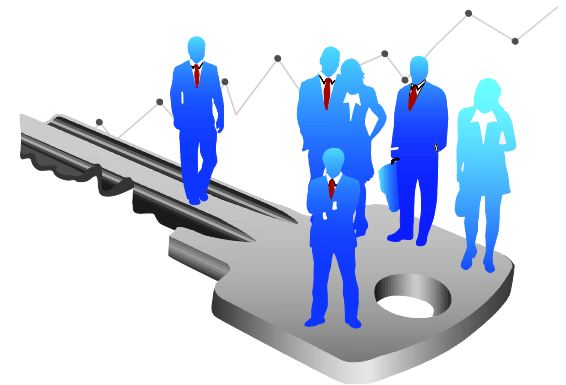
FOREIGN TRADE
Official Agenda 2012





b2fair – International Business Co-operation

- Combinaison entre foires internationales / régionales et bourses de contacts
- Concept: avant – durant - après
- Outil d'internationalisation important pour PME
- Marque déposée au niveau international





Petites et Moyennes Entreprises (PME)

- Besoin d'assistance en internationalisation
- Besoin d'un partenaire local dans le marché cible
- Manque de temps et personnel pour la recherche d'un bon partenaire d'affaires
- Budget limité





Lieu

- Foires internationales et régionales
- Conférences et congrès internationaux

Rendez-vous d'affaires

Exposant <-> Exposant

Exposant <-> Visiteur

Visiteur <-> Visiteur





Les atouts

- 15-20 événements *b2fair* par année
- Intégration totale dans le salon ou le congrès
- Réseau de partenaires international
- Promotion à travers de nombreux canaux internationaux
- Flexibilité: Inscriptions jusqu'à la veille de l'événement et sur place
- Vérification du contenu des profils enregistrées (Quality Check)



Groupes cibles

- PME / PMI
- Grandes entreprises
- Universités
- Centres de Recherche
- Organisations de soutien aux entreprises



Avantages pour PME

- Participation aux foires efficace et à moindre coûts
- Possibilité de rencontrer un maximum des partenaires commerciaux potentiels dans un seul lieu dans quelques jours
- Informations sur le partenaire potentiel disponible avant la foire (-> bonne préparation possible)
- Informations sur les marchés de différents pays
- Assistance d'un réseau de partenaires international avant, durant et après le salon



Objectifs de participation

- Accès à de nouveaux marchés
- Mise en place des projets communs
- Développement des nouveaux produits
- Diversification des fournisseurs
- Outsourcing
- Recherche de nouveaux clients
- Augmentation de connaissance sur un secteur précis



En pratique

1. Enregistrez en ligne le profil de votre entreprise sur www.b2faironline.com et définissez votre profil de coopération. Dès validation, votre profil sera publié dans le catalogue en ligne et vous recevrez vos codes d'accès pour pouvoir prendre vos rendez-vous.
2. Sélectionnez dans le catalogue en ligne les entreprises que vous aimeriez rencontrer pendant l'évènement. Vous pourrez également recevoir des demandes de rendez-vous enregistrés par les autres participants.
3. Quelques jours avant le début de la manifestation, vous recevrez le programme de vos rendez-vous personnels.
4. Lors de l'évènement, rencontrez vos partenaires d'affaires potentiels dans la zone de matchmaking pendant des rendez-vous de 30 minutes. Durant la manifestation, le planning actualisé des rendez-vous vous sera régulièrement distribué.



b2fair

Business to Fairs

Calendrier 2012



Calendrier 2012 - Sélection

Hannover Messe	25-26 avril	Hanvre (D)
Business meets Research	23 mai	Luxembourg (L)
GR Business Days	13-14 juin	Luxembourg (L)
MSV	10-14 septembre	Brno (CZ)
Sistep-Midest	19-22 septembre	Casablanca (MA)
Pollutec-Maroc	3-6 octobre	Casablanca (MA)
Match4Industry	10-12 octobre	Kocaeli (TR)
Elmia Subcontractor	9-10 novembre	Jönköping (S)
Midest	6-9 novembre	Paris (FR)
Pollutec	27-30 novembre	Lyon (FR)



Hannover Messe



Lieu: Hannover Messe

Dates: 25 - 26 avril 2012 (Foire: 23 - 27 avril 2012)

8^{ème} édition (depuis 2005)

Pays d'honneur: Chine

- Industrial Automation
- Industrial Supply
- Coil Winding
- Digital Factory
- Research
- Energy
- Alternative Mobility Solutions
- Hybrid and Electric Powertrain Technologies
- Environmental Technology
- Electric motor, generator and transformer technology
- Foreign trade services to companies

www.b2faironline.com/HannoverMesse2012



GR | GREATER
REGION
**BUSINESS
DAYS 2012**

The **unique b2b meeting platform**
for SMEs and innovative start-ups
in the **Greater Region**
You will never do business the same way again !



13/14.06
2012

LUXEMBOURG



GR | **BUSINESS
DAYS 2012**

Le rendez-vous incontournable des PME et
start-ups innovantes de la **Grande Région**

**Le rendez-vous incontournable des PME et start-ups
innovantes de la Grande Région**

Luxembourg, 13 – 14 juin 2012

Secteurs cibles

- Eco-environnement & énergie
- Eco-construction & développement durable
- E-Mobilité
- Machinerie, métallurgie & robotique
- Automobile
- Aérospatial
- TIC, commerce électronique & web-marketing
- Transport & logistique
- Services aux entreprises

Evénements-clés

- Stands d'exposition
- Village des start-ups
- Bourse de contacts *b2fair*
- Forum de l'Automobile
- Conférences interactives
- Speed Pitching - Plateau TV
- Ateliers exposants - Tables rondes
- Réceptions de networking
- Symposium de la Grande Région
- Mariage des entreprises

Une vue à 360° sur les opportunités d'affaires prometteuses au sein de la Grande Région et au-delà !



Organisateur:

→ Chambre de Commerce

Partenaires:

→ Luxexpo
→ MLG Events

Acteurs économiques visés:

→ Exposants
→ Visiteurs
→ PME / PMI et micro entreprises
→ Acheteurs
→ Décideurs importants
→ Dirigeants d'entreprises
→ Jeunes entreprises innovantes
→ Organismes de soutien
→ Chambres de Commerce
→ EENs.



Les formules

Module	m2	Prix
Bronze (start-ups)	4	775,00 EUR
Silver	6	1.275,00 EUR
Gold	12	2.375,00 EUR
Premium	24	3.975,00 EUR

Services (sélection)

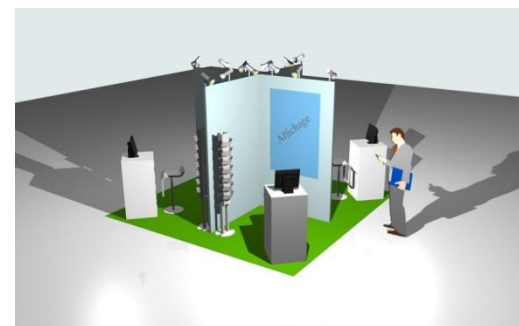
Networking

Participation à l'événement *b2fair*

Enregistrement des speed-démo sur le Plateau TV

Possibilité de participation à une conférence interactive

Animation 3D de votre surface d'exposition en stand virtuel



Luxembourg

Sarre (D)



Lorraine (F)



Rhénanie-Palatinat (D)



Wallonie (B)



Délégations étrangères

The **unique b2b meeting platform**
for SMEs and innovative start-ups
in the **Greater Region**

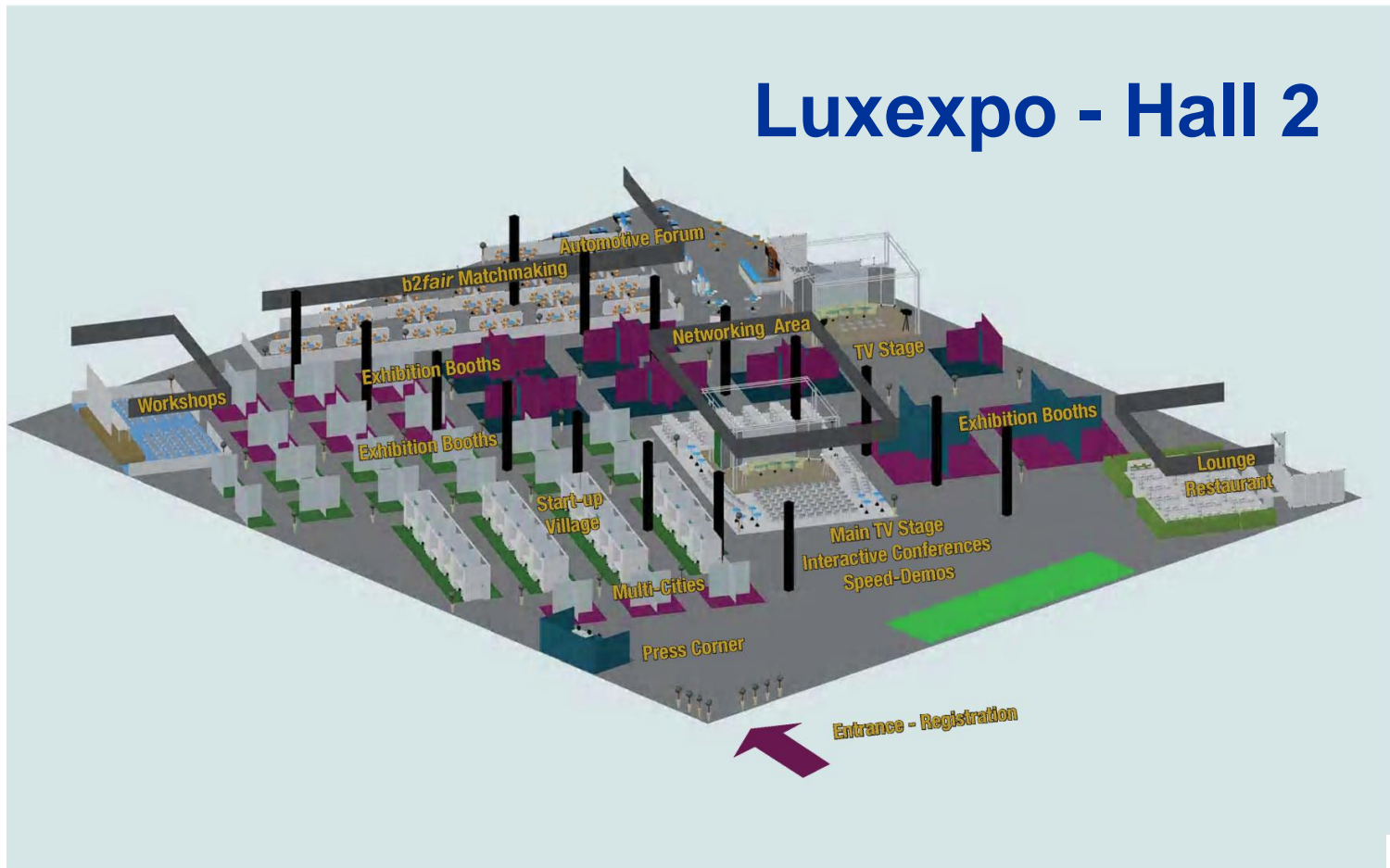
You will never do business the same way again !

13/14.06
2012

LUXEMBOURG

GR Business Days 2012

Luxexpo - Hall 2



GR Business Days



GR | GREATER
REGION
**BUSINESS
DAYS 2012**

The **unique b2b meeting platform**
for SMEs and innovative start-ups
in the **Greater Region**

You will never do business the same way again !



0000
13/14.06
2012

LUXEMBOURG

GR

**BUSINESS
DAYS 2012**

**SAVE
THE DATE**



GR Business Days - A unique b2b platform for innovative SME's and start-ups in the Greater Region



Merci de votre attention

Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg
Département International
Enterprise Europe Network – Luxembourg
M. Niels Dickens
7, rue Alcide de Gasperi
L-2981 Luxembourg