

«La complémentarité est notre philosophie»

La plate-forme de mise en relation d'entreprises à l'international b2fair fête ses 15 ans

Par Marc Auxenfant

Luxembourg. b2fair, la plate-forme de matchmaking, souffle ses 15 bougies. Lancée en 2004, par une initiative européenne en faveur de mesures de soutien aux petites et moyennes entreprises (PME), la démarche visait à aider ces dernières à nouer des contacts à l'international, dans un contexte d'événements professionnels et spécialisés. «L'objectif à l'époque était de capitaliser sur toutes les infrastructures que sont les foires et les salons, et sur les acteurs économiques, qui d'une manière naturelle étaient déjà présents à ces manifestations», rappelle Sabrina Sagramola, Head of European Affairs & Greater Region à la Chambre de commerce et gérante du concept.

Le projet dure deux ans. En juin 2006, la Chambre de commerce de Luxembourg (CDC) décide alors de poursuivre l'expérience, en gardant le produit b2fair, et en pérennisant les actions auparavant initiées. Le tout sous l'égide de l'Enterprise Europe Network (EEN), un réseau d'appui aux petites et moyennes entreprises à l'étranger. Hébergé au sein de la Chambre de commerce de Luxembourg, l'EEN est actif dans plus de 60 pays à travers le monde. Son équipe au Grand-Duché compte quatre personnes. Concrètement, lors des foires et des salons, l'EEN met en relation les sociétés – exposantes et visiteuses – qui recherchent de nouveaux clients ou partenaires, et qui souhaitent se développer et/ou s'implanter hors du Luxembourg.

Une affaire de méthodologie

Parmi les principaux événements ciblés par le b2fair figurent la Foire de Hanovre, le plus grand salon de la technologie industrielle au monde, l'ICT Spring, le salon de printemps dédié à l'innovation dans le secteur des TIC, Lëtzbiz international, les Journées du commerce international, ou encore Expogast, le salon d'exposition dédié à la gastronomie et aux

● b2fair tient compte des grandes tendances économiques.

Sabrina Sagramola

arts culinaires, qui se tient tous les quatre ans à Luxembourg-ville. «Au cours de ces journées, ces décideurs se retrouvent pour des réunions d'affaires de courte durée, qui portent notamment sur des discussions d'ordre commercial, financier, technique ou bien technologique», explique Sabrina Sagramola. «Nous organisons toutes ces rencontres sur le site, ce qui en fait la particularité du concept».

L'approche n'est pourtant pas nouvelle: le réseautage et la mise en relation d'entreprises et d'acteurs économiques ont toujours existé. «Ce qui nous diffé-

rencie, c'est la méthodologie», précise la gérante de b2fair. «Aussi, il s'agit moins d'organiser la logistique de l'événement, mais bien de s'engager plus dans le conceptuel et dans le contenu de ce dernier, à travers des services à valeur ajoutée, avant, durant et après le salon». Ainsi, en amont, l'EEN informe les entreprises sur la tenue de l'événement. Si ces dernières sont intéressées par des rencontres d'affaires, le réseau de la Chambre de commerce se met en quête de partenaires potentiels.

Il mobilise alors ses membres, environ une centaine d'organisations et d'organismes de plus de 40 pays, et essentiellement des acteurs professionnels, étatiques et institutionnels publics et privés: ambassades, agences de développement régional, associations d'affaires internationales, universités et centres de recherche, chambres de commerce, autorités nationales... L'EEN prépare ensuite une sélection de profils d'entreprises intéressées par une éventuelle mise en relation. Les PME intéressées peuvent ainsi les consulter sur un logiciel dédié, le b2fair TOP Alliance, et y confirmer leur participation.

Une démarche stratégique

Le jour de l'événement, l'EEN est sur place: «pour organiser le suivi des réunions, voir qui est bien présent, contacter les absents, puis recevoir un premier retour d'impressions et d'expériences après la rencontre», détaille Amrita Singh, Attachée aux Affaires internationales, au sein de la Chambre de commerce, et en charge de la gestion au quotidien de b2fair. Après

la manifestation, l'EEN collecte alors les feedbacks, via un formulaire d'évaluation. «On peut ainsi savoir si une entreprise souhaite s'engager et aller plus loin dans la concrétisation d'un partenariat», résume Amrita Singh. D'emblée, de par la nature de ses services, l'EEN se positionne «comme un allié, un partenaire à géométrie variable des PME à l'international», explique Sabrina Sagramola. «Notre philosophie est basée sur la recherche d'intégration et de complémentarité», ajoute-t-elle. «La démarche suit en cela la stratégie de la

Chambre de commerce, dont les priorités pour 2025 sont axées sur l'internationalisation et la digitalisation. Le concept b2fair adapte sa vision en fonction des besoins des entreprises du marché local et des missions à moyen et long terme poursuivies par la Chambre de commerce», poursuit la gérante du concept.

Une marque déposée

«Ainsi, par exemple, pour l'orientation de ses services et actions, l'équipe de b2fair tient compte des grandes tendances économiques et

met le focus sur des secteurs économiques porteurs et prioritaires pour le Grand-Duché dans le choix de ses événements.»

«À ce titre, l'EEN sert aussi la promotion du Luxembourg à l'étranger. Si notre priorité reste de servir les petites et moyennes entreprises luxembourgeoises, b2fair permet à l'inverse de drainer les sociétés étrangères et les grands groupes internationaux vers le Luxembourg», reconnaît Sabrina Sagramola. Sans surprise, b2fair et le service dédiés de mise en relation professionnelle se sont vu décerner le label «Made in Luxembourg», qui prime le savoir-faire luxembourgeois en matière de produits et de prestations, et qui permet aux entreprises et organismes établis au Luxembourg de se démarquer à l'étranger. À noter toutefois que la marque déposée à l'international appartient conjointement à la Chambre de commerce et à celle des Métiers.

b2fair (2004-2019)

Depuis la création du concept de mise en relation, ce sont en 15 ans: plus de 220 événements organisés à l'international; près de 35.000 chefs d'entreprise participants; 275.000 rendez-vous d'affaires individuels; 70 pays concernés; 25 à 30 pays par manifestation; 2.900 sociétés luxembourgeoises impliquées, et 3.750 chefs d'entreprise; et 30.000 rendez-vous d'affaires organisés.



En avril 2019, la Chambre de Commerce de Luxembourg organisait une rencontre b2fair lors de la Foire d'Hanovre. Photo: Enterprise Europe Network



Sabrina Sagramola est la gérante du concept b2fair (Enterprise Europe Network). Photo: Pierre Matgé