

Le réseautage d'affaires : un moyen économique et efficace pour le développement international de votre entreprise

Le processus d'interrégionalisation et d'internationalisation des entreprises et la recherche de partenaires d'affaires stratégiques s'inscrivent dans un contexte de globalisation et de concurrence accrue sur les marchés. Afin d'aider les entreprises luxembourgeoises à profiter de nouvelles opportunités d'affaires et d'inciter les PME et PMI à explorer de nouveaux marchés émergents qui restent pour elles souvent encore fort méconnus en raison de leurs moyens limités, tant en termes de connaissances du marché, de ressources internes que de partenaires d'affaires, la Chambre de Commerce et son Entreprise Europe Network aide les petites et moyennes entreprises luxembourgeoises à explorer de nouvelles opportunités d'affaires et à trouver leurs partenaires idéaux.

Plus que jamais, les stratégies d'alliances et le rapprochement des relations « inter-entreprises » constituent une formule simple et efficace permettant aux entreprises d'étendre leurs activités au-delà du marché domestique. Au lieu d'entreprendre une dizaine de voyages d'affaires pour trouver le bon contact, la recherche virtuelle de partenaires d'affaires, la participation à des salons de coopération internationaux ou encore une assistance professionnelle assortie d'un *follow-up* personnalisé et d'actions de coaching adaptées guident les entreprises luxembourgeoises dans leur développement à l'international et dans la mise à bien de leurs relations d'affaires sur les marchés étrangers.

Derrière ces mesures se cache une réalité simple et bénéfique : proposer aux entreprises de petite et moyenne taille des

rencontres d'affaires bilatérales individualisées, aussi appelées *matchmaking*, avec d'autres entreprises répondant aux attentes et aux besoins spécifiques de chaque partie intéressée par un partenariat.

**b2fair® – Business to Fairs:
du networking professionnel
made in Luxembourg**



Grâce au concept b2fair, unique en son genre, les entreprises

ont la possibilité d'accéder à de nouveaux marchés, d'établir de nouvelles relations d'affaires durables, mais aussi d'échanger leurs expériences professionnelles à l'échelle internationale. En tant que marque déposée et enregistrée, ce concept de renommée internationale, lancé par la Chambre de Commerce en 2004, est un produit *made in Luxembourg* et dont le *know-how* est de plus en plus demandé et exporté au sein de l'UE et sur d'autres continents. Aujourd'hui, b2fair est devenu un instrument de référence indispensable dans le processus d'internationalisation

des PME et TPE innovantes à la recherche de nouveaux partenaires potentiels sur les marchés étrangers au niveau européen et mondial. L'efficacité et le succès du concept se basent sur la combinaison intéressante de deux instruments de développement de marché essentiels à l'expansion internationale d'une entreprise. Mêlant judicieusement foires et bourses de contacts professionnelles, le b2fair a l'avantage d'offrir les atouts de ces deux formes de développement de marché en une seule et même formule.

Grâce aux rencontres d'affaires b2fair, les entreprises peuvent avoir en un seul endroit plusieurs rendez-vous ciblés et individuels et rencontrer un maximum de partenaires potentiels en un minimum de temps et d'argent. Les salons de coopération organisés sous l'enseigne b2fair représentent ainsi une vitrine

➔ La prochaine édition du salon Greater Region Business Days se déroulera les 12 et 13 juin 2013 et impliquera encore davantage toutes les régions de la Grande Région pour s'étendre jusqu'à toute la zone transfrontalière Euregio Meuse-Rhin ainsi qu'à la Région Alsace ➔

d'entreprises européennes et internationales de divers secteurs d'activité, présentant leurs produits, services et technologies en relation avec des secteurs industriels bien ciblés, et venues pour parler concrètement « business » et nouer des relations d'affaires fructueuses et durables.

Tout au long de l'année, l'équipe *b2fair* auprès de la Chambre de Commerce organise un grand nombre d'événements de *matchmaking b2fair* sur de multiples foires internationales et salons spécialisés à l'étranger. Pour de plus amples renseignements : www.b2faironline.com / b2fair@cc.lu.

L'internationalisation passe aussi par la Grande Région



Avec une économie ouverte se situant avec près de 48,40 % au-dessus de la moyenne de l'Union européenne (36,80 %), la Grande Région représente un microcosme unique servant de modèle économique pour l'UE. Rassemblant plus de 375.000 entreprises et caractérisé par la traversée de flux permanents de 200.000 travailleurs, dont près de 150.000 vers le seul Luxembourg, l'espace économique de la Grande Région est de fait l'expression et l'illustration d'un marché européen sans frontière et source d'échanges et de relations économiques riches et permanentes. Son PIB est de 304,12 milliards EUR, soit environ 2,5 % du PIB de l'Union européenne des 27.

En juin 2012, la Chambre de Commerce a organisé la 1^{ère} édition du salon Greater Region Business Days ayant pour vocation de stimuler la compétitivité, la croissance et le développement

économique dans la Grande Région. Avec près de 160 exposants et plus de 1.650 visiteurs ayant eu la possibilité de choisir parmi une panoplie de 10 sous-événements originaux et innovants, ce nouveau salon professionnel a constitué un événement d'ampleur aux résultats au-delà de toutes attentes.

Avec le lancement du salon GR Business Days qui s'inscrit dans le contexte du développement interrégional et international des PME, la Chambre de Commerce s'est dotée de son propre salon b2b qui a pu se démarquer et s'établir pour devenir le rendez-vous annuel incontournable des affaires dans la Grande Région. Ainsi, la prochaine édition du salon, qui a déjà été fixée pour les 12 et 13 juin 2013, impliquera encore davantage toutes les régions de la Grande Région pour s'étendre jusqu'à toute la zone transfrontalière Euregio Meuse-Rhin ainsi qu'à la Région Alsace. En plus, la Chambre de Commerce mettra tout en œuvre afin d'encourager encore davantage l'implication et la participation de nombreuses délégations d'hommes d'affaires venues de l'étranger et pour faire évoluer ce salon comme vitrine de la Grande Région à l'international.



Sabrina Sagramola

Responsable des Affaires européennes et gérante de l'Enterprise Europe Network auprès de la Chambre de Commerce
Membre du *b2fair* Management Board