

# GR Business Days 2015 : LE salon b2b de référence de la Grande Région à ne pas manquer

Après le grand succès de la troisième édition en 2014, la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg a décidé de réitérer les 17 et 18 juin, pour la 4<sup>e</sup> fois consécutive, le salon *Greater Region Business Days* destiné aux PME et start-up innovantes.



Premier salon b2b de la Grande Région, les *GR Business Days* ont pour vocation de stimuler la compétitivité, la croissance et le développement économique des entreprises, en leur proposant toute une panoplie d'événements, de rencontres et de services b2b, réinventant la façon de

« parler business ». Ce rendez-vous d'affaires a pour but de mettre les entreprises en relation à l'échelle interrégionale et internationale tout en augmentant leur visibilité et en étendant leurs réseaux d'affaires à un public qualifié d'acteurs économiques clés, de décideurs, d'acheteurs, de dirigeants

d'entreprise, de chefs de projets, de PME/PMI et de jeunes entreprises innovantes.

Au travers des *GR Business Days*, la Chambre de Commerce a pour objectif de mettre la Grande Région sur le devant de la scène en invitant le commerce international à découvrir ce microcosme au potentiel

➔ Les 17 et 18 juin, la 4<sup>e</sup> édition des *GR Business Days*, qui aura lieu au Centre d'Expositions et de Congrès de Luxexpo, proposera toute une panoplie d'événements-clés, se déroulant en un seul et même lieu de rencontre autour des secteurs phares des différentes régions limitrophes impliquées ←

économique et entrepreneurial énorme. Avec ses 375.000 entreprises intervenant pour 2,6 % du PIB de l'UE, son marché de 11,4 millions de consommateurs et plus de 200.000 travailleurs frontaliers représentant près de 25 % de l'ensemble des flux transfrontaliers de toute l'Union européenne, la Grande Région constitue un modèle d'excellence en termes d'ouverture et d'intégration européennes. Avec sa position stratégique au cœur de l'Europe, le territoire transfrontalier de la Grande Région est source de relations économiques très riches et constitue pour les PME régionales une plaque tournante vers les opportunités d'affaires en Europe et un tremplin à l'international. Ce salon b2b revêt une importance primordiale pour la Chambre de Commerce et permettra de mettre en avant cet espace économique régional propice au développement du secteur tertiaire, des exportations, de l'innovation et de la R&D en lien avec les clusters industriels.

En 2014, la troisième édition des *GR Business Days* a réussi à attirer 3.000 participants et 237 exposants qui ont participé à plus de 4.000 rendez-vous d'affaires individuels entre entreprises de 20 pays différents, faisant ainsi de la dernière édition de ce salon b2b une véritable réussite et un rendez-vous d'affaires désormais devenu incontournable au Luxembourg et dans l'espace économique de la Grande Région. La quatrième édition des *GR Business Days*, qui aura lieu au Centre d'Expositions et de Congrès de Luxexpo, proposera toute une panoplie d'événements-clés,

se déroulant en un seul et même lieu de rencontre autour des secteurs phares des différentes régions limitrophes impliquées. A côté des nombreux exposants venus de la région, la participation croissante de collectivités étrangères en provenance de Hongrie, de Pologne, des Pays-Bas, de Belgique ou encore de l'Inde est déjà confirmée.

### Les nouveautés pour l'édition 2015

Parmi les nouveautés marquantes de cette année, le salon *GR Business Days* accueillera la région de Kocaeli en tant que région d'honneur. Le potentiel économique industriel important de cette province

turque située à 70 km d'Istanbul permettra aux participants d'intensifier les relations d'affaires avec les PME industrielles turques de cette région d'excellence.

Lors de la précédente édition, plusieurs pavillons thématiques ont permis aux participants de découvrir le *Village des Start-up*, le *Village des Clusters* ou encore le *EU-Networking Village*. Outre la présence de ces villages, un *Export Plaza* ou encore un village dédié à la performance numérique avec un parcours *Dark side of the Bizz* seront également représentés lors du salon cette année.

Le salon mettra également en place une série de *workshops* ainsi que des émissions sur le plateau TV central autour des sujets *Marketing et Communication* et *Technologies de l'information*, et dédiera une journée à chacun de ces thèmes. ☑

Pour plus d'informations concernant le salon *GR Business Days* :

[www.gr-businessdays.com](http://www.gr-businessdays.com) ou contactez l'équipe du salon au (352) 42 39 39-360 ou [events@gr-businessdays.com](mailto:events@gr-businessdays.com).

### Ils vous parlent du salon

« C'est une opportunité particulière de mettre en avant la proposition b2b et l'approche verticale du groupe, mais surtout d'étudier avec les différents partenaires comment Samsung peut ajouter de la valeur à leurs activités », Julien Piacentino, Samsung Electronics Benelux B.V.

« Growing a business in the Luxembourg region is somewhat challenging as it spans across four countries, languages and cultures within a relatively short distance. This unique situation requires a unique approach for all type of businesses which seek growth », Steve Albrecht, Jeeni.

« Agill S.A. souhaite profiter de la merveilleuse vitrine qu'offre le salon *GR Business Days* pour se faire connaître et accroître la visibilité de l'entreprise et sa reconnaissance en tant que spécialiste dans les domaines de la qualité de l'air intérieur et de la stimulation olfactive ; nos cibles étant les institutions médicales, les crèches, les maisons de repos, les centres de fitness, les administrations..., tous les espaces publics souhaitant améliorer la qualité de l'accueil et la qualité de l'air intérieur », Annick Gillain, Agill S.A.