



Les biobanques à l'étude
Organisée pour la 2ème fois, la formation de l'IBBL sur les biobanques se tient depuis l'undi et attire des étudiants de dix pays différents, indique l'IBBL.

Petit business deviendra grand

Organisateurs et exposants au «Greater Region Business Days» ont un seul objectif: croître

LUXEMBOURG
CATHERINE KURZAWA

La file s'allongeait devant l'entrée nord du Luxexpo hier matin. Il faut dire que plus de 2.000 visiteurs sont attendus pendant les deux jours du salon professionnel «Greater Region Business Days». Organisé par la Chambre de Commerce de Luxembourg, l'évènement en est déjà à sa seconde édition avec un quart d'exposants de plus par rapport à l'an passé, soit 150 au total.

Mohamed Azourar fait partie de ces nouveaux venus. Sa PME DEFI Informatique est basée à Nancy et compte déjà un client transfrontalier, au Luxembourg. «C'est une opportunité d'élargir notre champ de vision et notre zone de chalandise», explique l'exposant. Il n'a pas d'objectif chiffré par rapport au salon, et affirme juste vouloir «se faire mieux connaître et prendre des contacts.»

Faire d'une pierre plusieurs coups

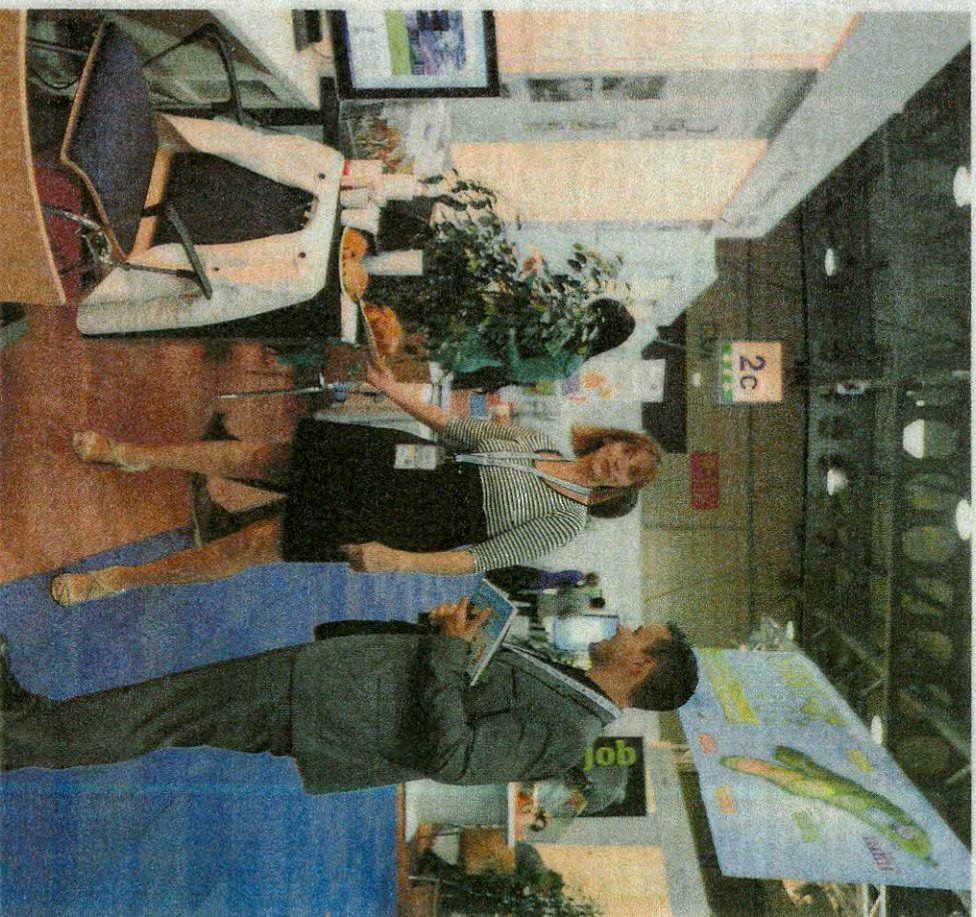
C'est justement la démarche de David Lamesch. Ce jeune Luxembourgeois vient de lancer avec un associé sa petite PME, LUTIN, active dans le développement d'applications pour appareils mobiles. Le visiteur a des projets plein la tête, et quelques objectifs à concrétiser au terme de sa visite au salon. «Trouver des clients, des partenaires et des fournisseurs», énumère-t-il. L'entrepreneur est notamment à la recherche de graphistes et de développeurs informatiques qui pourraient travailler en sous-traitance pour sa firme. Ce salon, c'est tout simplement l'occasion de faire germer ses idées.

De son côté, Philippe Dispas en avait déjà une précise en tête: celle de participer au salon. «Une connaissance m'a donné des échos très positifs de la première édition», explique le chef d'entreprise. Ce dernier a des prospects sur le Luxembourg et compte déjà un client en Belgique. «Je viens ici pour trouver à la fois de la main d'œuvre et des clients», résume l'exposant de Blue Technology, une société active dans les économies d'énergie et le renouvelable.

Une réelle demande

«La cohésion territoriale, c'est la cohésion économique», clame de son côté le ministre de l'Intérieur et à la Grande Région. Pour Jean-Marie Halsdorf, «de telles manifestations assureront la pérennité d'une région modèle en Europe.» Le ministre est tout aussi enthousiaste que Pierre Gramagny, qui souligne que «l'expérience réussie de la première édition et les retours positifs que nous avons reçus l'année dernière ont montré qu'il existe une réelle demande pour un salon b2b entièrement dédié à la Grande Région.» S'il est évidemment trop tôt pour tirer un bilan, le déroulement de la journée de mercredi laisse présager à une formule gagnante.

➔ www.gr-businessdays.com



Le salon permet une prise de contact directe entre partenaires potentiels, un véritable coup d'accélérateur

Photo: F. Aussems