

Salon de référence

La 4^{ème} édition du «Greater Region Business Days» aura lieu les 17 et 18 juin prochains



L'an dernier, le salon accueillait environ 3.000 visiteurs - le double environ de la première édition Photo: G. Legrand

LUXEMBOURG Les «Greater Region Business Days» se sont taillés entretemps une grande réputation parmi les salons professionnels en Europe. Lancée en 2012, cette formule attire entretemps 62% de participants en plus.

L'an dernier, ils étaient 3.000 à être présents à la Chambre de Commerce pour des conférences et tables rondes, des présentations sur les stands des 237 exposants et évidemment surtout des rencontres avec d'autres professionnels. Selon les organisateurs, l'an dernier, quelque 4.000 rendez-vous d'affaires individuels ont pu être arrangés entre des entreprises originaires de plus de 20 pays différents grâce à la plateforme de rencontres internationale «b2fair-Business to Fairs» de la Chambre de Commerce.

La chambre professionnelle luxembourgeoise entend par le concept des «Greater Region Business Days» stimuler la compétitivité et l'innovation et soutenir le développement économique des entreprises. Il permet ainsi aux chefs d'en-

treprise de bénéficier de manière dynamique et interactive d'un large éventail d'opportunités d'affaires tant au niveau interrégional qu'international.

Grand éventail d'opportunités

L'édition 2015, qui aura lieu les 17 et 18 juin prochains, comprendra de nouveau des stands d'exposition, des conférences interactives, des ateliers-exposants thématiques, une convention d'affaires internationale, une «speed demo arena», un village de startups, des showrooms événementiels et un nombre d'autres opportunités pour faciliter les contacts entre professionnels. Par ailleurs, plusieurs délégations, aussi bien en provenance de la Grande Région que de pays plus lointains participeront au grand rendez-vous annuel des PME. Pour faire le plein d'informations et s'inscrire, rien de plus facile que de passer par le site web dédié à l'événement.

➔ www.gr-businessdays.com