

Un salon pour son réseau pro

Ateliers, villages thématiques, conférences : les «Greater Region Business Days» ont offert de quoi satisfaire les entrepreneurs en quête de nouveaux partenaires.

La quatrième édition du salon B2B de référence de la Grande Région, organisé par la Chambre de commerce, a ouvert ses portes hier à Luxexpo. Une occasion pour les entrepreneurs de se créer un réseau dans les pays alentours et même au-delà.

De notre journaliste
Aude Forestier

Pour les PME et les start-up du Grand-Duché, il est un rendez-vous incontournable. La quatrième édition des «Greater Region Business Days» a été lancée hier. Cette année, les locaux de Luxexpo ac-

cueillent 243 exposants. «Ce qui correspond à 2,5 % de plus que l'année dernière», note Sabrina Sagramola, la coordinatrice du salon.

Au niveau des exposants, la moitié viennent des pays limitrophes et même de plus loin, «de Pologne, de Hongrie, des Pays-Bas, de Slovénie» et d'Inde. «On a une augmentation de 27 % des pays étrangers par rapport à 2014», observe Sabrina Sagramola.

En 2015, la moitié des exposants étrangers viennent du secteur industriel. Mais il n'y a pas que cela. On compte également des entreprises issues du domaine des TIC et

des services aux entreprises, des entreprises de l'énergie, de l'environnement et des énergies renouvelables», explique la coordinatrice.

Comme dans les éditions précédentes, les visiteurs ont pu découvrir les stands des différents espaces thématiques. Ces villages sont complétés par des animations, «conduites par les exposants eux-mêmes», précise Sabrina Sagramola.

➤ **La Kocaeli,
invitée d'honneur**

Une nouveauté dans cette édition : le village de la performance

numérique. Il permet aux personnes intéressées de savoir comment se protéger contre le piratage informatique.

Il y a aussi «l'Export Plaza» et «le Village des start-up». L'«EU Network Village», déjà présent en 2014, permet de rapprocher l'Europe des visiteurs.

L'entrepreneuriat au féminin s'est frayé une place parmi les différents ateliers et master class. Pour la première fois, un «Speed Dating for Woman» a été organisé. Il permet à une équipe de femmes «coaches» de suivre des projets initiés par des entrepreneurs.

L'an passé, le salon avait attiré 3 000 participants qui étaient aussi bien des exposants que des visiteurs.

Les «Greater Region Business Days» n'invitent pas seulement leurs partenaires venant des pays voisins. Elle en convie aussi d'autres. La province de Kocaeli en Turquie est, cette année, l'hôte du salon. «On travaille avec eux depuis 10 ans», souligne Sabrina Sagramola. «On a fait une mission économique avec eux et une visite de la zone économique et industrielle de Gebze», une ville située au nord-ouest du pays. C'est la première fois que le salon met à l'honneur un pays particulier et il compte bien continuer ainsi.

Lors de la conférence inaugurale intitulée «Défis et perspectives de l'économie européenne : les leviers pour garantir la compétitivité et la croissance des PME en Grande Région et en Europe», Ayhzn Zeytinoglu, le président de la Chambre d'industrie de la Kocaeli a dressé un portrait économique de son pays. Il a expliqué que «les petites et moyennes entreprises fournissaient 76 % des emplois en Turquie». «La moitié de la population turque a moins de 30 ans», a-t-il ajouté. Robert Dennewald, le président de la Fedil, a fait remarquer pendant la discussion que «la Turquie se trouve à la porte d'entrée de l'Europe et qu'en Kocaeli, il y a des opportunités business intéressantes».

Concernant la Grande Région, «il s'agit d'un grand marché avec une forte tradition industrielle. Nous sommes au creuset de l'Europe et c'est pour nos amis turcs une région avec énormément d'opportunités», soutient avec enthousiasme le président de la Fedil.



Photo : fabrizio pizzolante

Pendant les deux jours du salon, il était possible de déambuler dans les allées avec un gyropode.