

Affaires sans frontières

Quatrième édition des Greater Region Business Days

Si le salon B2B organisé par la Chambre de commerce reste fidèle à ses basiques, des nouveautés ont tout de même fait leur apparition.

Premier salon B2B multisectoriel 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». De parler business dans toutes les langues.

De fait, l'une des ambitions de l'organisateur est de pousser les PME et les start-up luxembourgeoises à rencontrer leurs homologues de la Grande Région et à tisser des liens. L'autre grande ambition est de les inciter à se développer à l'international.

Et cela marche dans les deux sens: les entreprises étrangères sont demandeuses d'entrer en contact avec les entreprises grand-ducales. On note dans les travées du salon d'importantes délégations internationales venues notamment des Pays-Bas, de Pologne, de Hongrie, de Slovénie, d'Autriche, de Chine, du Sénégal et de Turquie.

La Turquie avec laquelle de nombreux liens se sont développés

ces dernières années, citons l'ouverture d'une liaison de transport de fret ferroviaire depuis Bettembourg ou l'arrivée au Findel de Turkish Airlines. La région turque de Kocaeli est d'ailleurs l'invitée d'honneur cette année.

Aide au développement

«Le potentiel économique industriel important de cette province 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», souligne la Chambre de commerce.

Pour souligner cet aspect international, sur les 243 exposants de cette année (2,5% de mieux que l'année dernière, cela dit en passant), près de 50% sont d'origine

étrangère. En 2012, lors du lancement des GR Business Days, ils n'étaient que 27%.

Comme l'année dernière, des émissions sur le plateau de TV central permettront de discuter de nombreux sujets touchant à la vie et au développement des entreprises. Sont mis en avant les sujets liés aux technologies de l'information, au marketing et à la communication.

En outre – surtout –, les participants pourront établir des relations professionnelles grâce à divers outils, se présenter et disposer d'un accès facilité à des chefs d'entreprise et décideurs clés.

Plusieurs micro-événements étaient au programme, employant différents aspects du networking sur place et l'établissement de par-

tenariats. Sans oublier les traditionnels «workshops».

Lors de la précédente édition, plusieurs pavillons thématiques avaient permis aux participants de découvrir le «Village des Start-Up», le «Village des Cluster» ou encore le «EU-Networking Village». Ces pavillons sont encore de la partie et accueillent de petits nouveaux: l'«export village», le «village de l'entrepreneuriat féminin» et le «Dark side of the Bizz village» dédié à la performance numérique et à la prévention des risques auxquels l'entreprise peut être confrontée sur internet.

La Chambre de commerce espère accueillir 4.500 visiteurs. On saura ce 18 juin si l'objectif a été atteint.

MARC FASSONE