

Les Great Region Business Days, c'est d'abord un nombre impressionnant de rendez-vous d'affaires



Photo: Emmanuel Claude

Les champions de demain

Partenaire particulier cherche partenaire particulière

Les Greater Business Days, deuxième: un salon pour nouer des relations entre entreprises par-delà les frontières.

Si le coup de foudre commercial existe, c'est peut-être dans l'atmosphère feutrée de Luxexpo qu'il faut aller le provoquer. La Chambre de commerce de Luxembourg y organise les 12 et 13 juin la deuxième édition des «Greater Region Business Days».

Destiné aux professionnels en général, mais aux PME en particulier, ce salon ressemble à un speed dating commercial à grande échelle. Le but n'est pas d'y paraître, mais de se présenter, se décrire

en détail, se vendre, rencontrer d'éventuels partenaires, et nouer des mariages par-delà les frontières sur des projets ponctuels ou plus durables. Le succès de l'événement se jugera donc moins au nombre de visiteurs (on en attend 2000) qu'au nombre de contacts qui auront été pris. Comme se plaît à le répéter la coordinatrice du salon, Sabrina Sagramola, les GRBDays, c'est un peu comme un voyage culturel: plus on est préparé, plus on en profite sur place, et surtout après, dans la phase d'approfondissement des contacts, voire de négociation des contrats. En matière de contacts «business to business», Luxembourg peut faire valoir un savoir-faire reconnu.

L'an dernier, la manifestation avait rassemblé 160 entreprises. Elles sont déjà 120 inscrites aujourd'hui. Les organisateurs visent le chiffre de 175... et rêvent des 200. Mais ce n'est pas leur nombre qui compte, on l'a dit, mais l'inten-

sité des rapports. En 2012, 3.000 rendez-vous d'affaires s'étaient tenus dans ce cadre. Il devrait y en avoir 3.500 cette année.

«La Grande Région, c'est 11 millions d'habitants et 375.000 entreprises qui ne se connaissent pas bien. C'est aussi 3 milliards d'euros de pouvoir d'achat annuel», indique Pierre Gramagna, le directeur de la Chambre de commerce, justifiant l'existence de la manifestation (300.000 euros de budget) et l'intérêt d'entreprises extérieures pour ce grand marché. Les GRBDays 2013 accueilleront des délégations de Malaisie, d'Inde, d'Égypte, de Russie, du Maroc...

«Le salon vit de la contribution interactive des entreprises qui y participent», insiste Sabrina Sagramola. Nous avons déjà organisé des réunions de travail entre elles pour les préparer. Le site internet, plus performant, servira de vitrine au-delà de l'événement. Les cartes d'identité, vidéos de présentation y seront

maintenues. Le salon n'est qu'une étape. Le site web subsistera comme une e-market place.»

Les secteurs les plus représentés sont ceux des services aux entreprises et des nouvelles technologies.

Le devenir des start-up

Le Jeudi s'associe cette année à l'événement en menant le débat de clôture sur le thème des «champions de demain», ou comment transformer en histoire à succès le parcours de ces start-up innovantes dont on parle beaucoup à leur naissance, et peut-être un peu moins en stade de maturation. Elles participent au terreau de l'économie de demain. 40 start-up innovantes constitueront le «Start-up» village monté dans le cadre de cette manifestation.

Le patron du Technoport de Belval, Diego de Biasio, en voit défiler beaucoup. Il sera présent au salon avec son Fab Lab, atelier de conception en trois dimensions si

utile pour les entreprises qui désirent développer un prototype. «Non, nous n'imprimons pas de pistolets en trois dimensions, sourit-il en évoquant l'actualité. Par contre, nous mettrons à disposition des visiteurs notre matériel, imprimante 3D et mini-fraiseuse. Ils peuvent venir avec un fichier, mais notre spécialiste peut aussi les aider à modéliser leur idée en trois dimensions.»

Le Fab Lab de Belval est un exemple très concret des synergies transfrontalières qui peuvent s'instaurer: il est unique en son genre, entre Aix-la-Chapelle, Nancy et Louvain. Et ses services peuvent être utilisés pour un prix abordable puisque sa vocation est d'être accessible à tous. Nul doute qu'il intéressera nombre d'entreprises visiteuses.

THIERRY NELISSEN

*Inscriptions et renseignements sur le site gr-businessdays.com