

## Interviews – ICTSPRING 2017

### Interview 1

---



Mr. Arnaud Laprêvotte, CEO – [Lybero.net](#)

*Lors de notre première participation aux rencontres d'affaires b2fair, on était encore en phase de découverte du marché. Le b2fair nous a permis de parler de notre produit, qui était encore en phase de prototype, et de savoir d'ores et déjà s'il y aurait un intérêt à le développer. Le principe de prise de rendez-vous libre et le fait de rencontrer des sociétés que je n'aurais pas pu rencontrer m'a permis de trouver des partenaires avec lesquelles nous partageons des points de vue communs. Ces rencontres m'ont également permis de rencontrer beaucoup d'entreprises provenant de différents pays et j'ai pu avoir accès aux informations essentielles en un temps record. C'est un évènement idéal que je recommande vivement surtout pour découvrir le marché avant de se lancer dans un projet.*

### Interview 2

---



Vladimir Litoshenko, VP Business Development – [FirstLine Software](#)

*C'est la première fois que je participe aux rencontres b2fair, et d'un point de vue général ça marche très bien. J'ai eu accès à 14 rendez-vous d'affaires et cela m'as permis d'exposer nos idées étant donné que FirstLine Software est fournisseur de services. Ces rencontres d'affaires sont idéales pour développer de nouvelles idées et nouveaux clients.*

### Interview 3

---



François Giotto, Innovation officer - [BIL](#)

*J'ai trouvé l'expérience b2fair très intéressante pour nous, étant donné que la BIL soutient l'écosystème innovant du Grand-Duché. Cela m'a permis de rencontrer beaucoup de start-ups innovantes et leur proposer l'accès à notre réseau ainsi qu'à nos aides. De plus, le b2fair est facile d'accès et l'interface est sobre et clair. L'équipe b2fair est très investie dans le soutien aux entreprises et en 30min nous avons pu avoir un accès à de nombreuses informations primordiales et nouer de nouveaux contacts de qualité. Etant donné que c'est ma seconde participation à l'évènement b2fair, je peux dire qu'en termes de follow-up, il y a un réel suivi des entreprises même après les rendez-vous.*

### Interview 4

---



® Ron Nath Mukherjee, Key account Manager - [MGK technologies](#)

*“J'ai eu l'occasion de participer à plusieurs évènements de matchmaking organisés par la Chambre de Commerce et son Enterprise Europe Network, et j'ai apprécié le support et la façon professionnelle dont c'est organisé. Il y a un accès facile aux profils d'entreprise et j'ai pu rapidement choisir les entreprises que je souhaitais rencontrer grâce aux filtres offerts par la plate-forme. De ce fait, les rendez-vous sont de meilleure qualité et cela évite d'avoir des « mismatches ». Le concept b2fair constitue vraiment un gain de temps, car les entreprises n'ont pas forcément le temps de nous rencontrer sur leurs stands. »*