

Du speed dating pour entreprises

Forum de l'entreprise, les 27 et 28 novembre à Luxembourg

Les 27 et 28 novembre, les entreprises de la Grande Région se donnent rendez-vous à Luxembourg pour deux journées de speed dating. Des rencontres que les entreprises lorraines, parfois trop timides, préparent activement en ces temps de crise.

FABRICE BARBIAN

«Les entreprises lorraines s'intéressent au marché luxembourgeois mais elles n'osent que trop rarement développer une véritable stratégie pour se positionner, notamment car elles manquent d'informations. Elles ont besoin d'être rassurées», explique Dominique Ronga, vice-présidente du Conseil régional de Lorraine, déléguée aux relations avec les grandes régions.

DEUX JOURS POUR SE PLAIRE

Pour favoriser cet accompagnement, la Région s'est dotée d'un outil en accueillant le Réseau Entreprise Europe.

«En Lorraine, il a officiellement été lancé en mai dernier et compte une double entrée: celle du Conseil régional de Lorraine, à Metz et celle de la Chambre régionale de commerce et d'industrie de Lorraine, à Nancy. Ce réseau a pour vocation d'aider les en-



Les entreprises peuvent s'inscrire, via Internet, jusqu'au 27 novembre.

treprises à trouver leur chemin dans la législation européenne, à saisir les opportunités économiques qu'offre le marché intérieur et à développer leurs capacités d'innovation pour devenir, à terme, plus compétitives. C'est en fait un intermédiaire entre l'Europe et les entreprises», précise Laure Jova, responsable

du réseau. Concrètement cela se traduit par la mise à disposition des entreprises de fiches pratiques délivrant des conseils très concrets sur le plan administratif ou en matière de commerce et l'organisation, tout au long de l'année, de rencontres thématiques à destination des chefs d'entreprise.

Depuis l'année dernière, un grand forum est également organisé par le Réseau Entreprise Europe de Lorraine, du Luxembourg, de Rhénanie-Palatinat, de Sarre et de Wallonie. La prochaine édition est programmée au centre Luxexpo de Luxembourg, les 27 et 28 novembre, dans le cadre du Salon d'affaires

Contact. «Deux jours durant lesquels les entrepreneurs de la Grande Région ont la possibilité de rencontrer leurs futurs partenaires d'affaires grâce à des rendez-vous préalablement organisés. C'est du speed dating pour entreprises», résume Laure Jova. Pour bénéficier de cette bourse d'affaires, il suffit à l'entreprise de s'inscrire en ligne (www.b2faironline.com), de consulter le catalogue et de caler ses rendez-vous.

«L'an dernier, près de 200 entreprises de la Grande Région ont ainsi organisé 1.400 rendez-vous avec pour ambition de former des groupements d'entreprises pour répondre à des marchés publics, de prospecter de nouveaux clients ou de trouver des partenaires», explique Dominique Ronga. La prochaine édition s'annonce plus efficiente encore au vu du nombre d'inscriptions.

Un engouement, notamment de la part des entreprises lorraines, qui est intimement lié à la conjoncture.

«La crise pousse les chefs d'entreprise à faire preuve de davantage de dynamisme», souligne la vice-présidente.

Il est vrai que, comme le révèle une enquête de PricewaterhouseCoopers, le marché de la Grande Région est perçu comme particulièrement important pour les entreprises lorraines.

Une perception partagée du côté luxembourgeois avec 70% des chefs d'entreprise qui considèrent ce marché comme un espace à fort potentiel de développement.