

Le «salon Contact» se tient à Luxexpo jusqu'à demain: une première au Luxembourg

Des rencontres tous azimuts

Malgré l'invasion de l'informatique et du virtuel, les contacts humains resteront longtemps encore l'une des clés des relations d'affaires. C'est dans cet esprit que Luxexpo et ses partenaires, privés et institutionnels, ont initié jusqu'à demain, le premier «salon Contact».

■ Plus de cent entreprises luxembourgeoises et de la Grande Région sont présentes à cet événement «B2B» (*business to business*), afin de trouver de nouvelles opportunités de croissance. De nombreuses animations – des conférences sur divers thèmes comme «De nouvelles opportunités de croissance en restaurant l'environnement et le climat», «L'immobilier d'entreprise, un choix déterminant» – sont proposées aux participants.

Les «Journées de la création», placées sous le thème de la création et de la transmission d'entreprise, et le «Forum de l'Entreprise 2007», avec des exposés thématiques, rencontres bilatérales, conférences, *workshops*, débats ou bourses d'échanges sont également programmés tout comme la très attendue soirée «b2fair» de ce soir, où sera décerné le *Business Award*.

En marge du salon et incontestable atout de l'initiative, «b2fair Match-Making» permet à 250 hommes d'affaires, représentant 185 entreprises, d'avoir quelque 1.500 entretiens, planifiés au



Pour les entreprises, les *matches making* permettent les mises en relation aisées et ciblées

(Photo: Gérard Karas)

préalable en fonction de leur profil et de leurs attentes spécifiques.

Lors de l'inauguration hier, Pierre Gramegna, directeur de la Chambre de commerce et membre du conseil d'administration de Luxexpo, a insisté sur l'originalité et la nécessité de l'organisation d'un tel salon, en rappelant toutefois que «le succès n'est jamais assuré mais... qui ne risque rien, n'a rien».

Le ministre de l'Economie, Jeannot Krecké, a rappelé l'im-

portance économique de la Grande Région et de ses onze millions d'habitants, face aux 460.000 résidents luxembourgeois.

Parmi les nombreux exposants des secteurs de la communication et de l'informatique, Dany Lucas, *managing director* d'All Access, attend des contacts directs avec des clients potentiels. Patrick Le Meur, *manager* du Mondorf Parc Hôtel, souhaite assurer la promotion du Domaine thermal dans le secteur du tourisme

d'affaires alors que, selon Benoit Florentin de Blue Sky Software, «les contacts sont aussi importants avec les visiteurs qu'entre les exposants».

Jean-Michel Collignon, directeur de Luxexpo, espère atteindre ses objectifs en termes de qualité et satisfaire clients et partenaires, afin de faire vivre ce salon voué à devenir un rendez-vous annuel. «La date du second »salon Contact« en novembre 2008 est déjà enregistrée.»

■ Gérard Karas