

To B or not to B

Le salon B2B, successeur de Bureautec joue à fond la carte du «réseautage». Avec comme objectif d'assurer sa pérennité.

MARC FASSONE

.....

C'est ce jeudi soir que se terminera le salon «Contact», premier du nom.

Un véritable défi selon Jean-Michel Collignon, directeur de Luxexpo. C'est une première. *«Et comme toutes les premières, nous n'avons pas encore de recul pour juger si notre message a été correctement perçu par nos partenaires.»*

Mais, pour lui, *«tous les ingrédients sont réunis pour accueillir le plus grand nombre de visiteurs au plus haut niveau de décision, pour échanger des informations, booster ses relations, lancer des idées, trouver des solutions innovantes dans le but d'accroître ses bénéfices et d'asseoir la réputation de son entreprise.»*

De quoi combler le vide laissé par la disparition en 2005 du salon Bureautec. C'est l'ambition des organisateurs, Luxexpo et l'agence de communication Brain and more qui ont été soutenus par les ministères de l'Economie et des Classes moyennes ainsi que par les chambres professionnelles du Luxembourg. Avec Fortis Banque Luxembourg comme sponsor principal.

L'ambition est claire: devenir le lieu de rencontres privilégié de tous les décideurs du Grand-Duché et de la Grande Région en général.

«Réussir ce défi», c'est ce qu'a souhaité Pierre Gramegna, directeur de la Chambre de commerce, aux organisateurs. *«Des organisateurs qui ont pris leurs responsabili-*

tés.» «Le mot contact est bien choisi. Au moment où l'on nous dit que tout se fait par internet, il est bon de rappeler que les affaires, en dernier ressort, se concluent d'homme à homme.»

Les entreprises ont répondu présent. On compte 120 participants qui se partagent une surface de 6.000m². Des entreprises qui sont là pour «réseauter». Selon Pierre Gramegna, sur les trois jours que va durer l'événement, *«1.500 contacts d'affaires devraient se nouer.»*

Contacts qui ont été préparés en aval avec l'action «b2fair matchmaking» conduite par la Chambre de commerce via son «Euro info centre – Luxembourg PME/PMI».

Cette action permet la mise en relation préalable des entreprises sur base de leur profil et de leurs attentes spécifiques. Chaque participant a eu accès à un catalogue en ligne lui permettant de cibler ses contacts.

OBJECTIF GRANDE RÉGION

A côté de ce «réseautage», les entreprises ont également un programme chargé. Sont prévues des conférences sur l'immobilier d'entreprise, sur la transmission d'entreprises et sur les ressources humaines.

Enfin, Le «Forum de l'entreprise 2007», organisé par le réseau des «Euro info centres» de 9 régions et de 5 pays différents se déroulera durant le salon.

Jeannot Krecké, ministre de l'Economie, a également félicité les organisateurs. *«Contact est l'occasion de démontrer ce dont on est capable ici et dans la Grande région.»*

Et le ministre de souligner, encore une fois, pour l'économie lo-



Photo: Pierre Matgé

Jeannot Krecké avec l'esprit d'entreprise au cœur

cale l'importance de la Grande Région qui représente 2% du PIB de l'UE.

«Je me réjouis que l'ensemble des acteurs impliqués dans la création et dans le développement des entreprises se retrouvent, permettant d'une part aux futurs entrepreneurs de s'informer en un seul endroit sur tous les aspects de la création d'entreprise, et d'autre part

aux dirigeants d'entreprise de trouver de nouvelles opportunités de croissance.»

Et de conclure que toute manifestation contribuant à soutenir l'esprit d'entreprise, *«dont nous manquons cruellement»* est bonne.

L'essai sera-t-il transformé? En tout cas, la date du prochain salon a été arrêtée: Contact 2 aura lieu en novembre 2008.