



*Eric Jordan. Le patron du rallye du Valais participe à de nombreuses manifestations sportives et économiques pour développer son réseau.*

► ans en raison de problèmes structurels. Loin de laisser cette expérience le décourager, Giovanni di Silvestri a fondé cette année Giodis, une société de création de contenu vidéo destinée aux PME et aux start-up. Elle devrait employer quatre personnes dès septembre. Il continue en parallèle d'organiser des événements de réseautage. «Même si cela débouche souvent sur du business, ce n'est pas mon objectif premier. Je le fais par plaisir, pour réunir des personnes qui partagent la passion de l'entrepreneuriat.»

Une fois par mois, Giovanni di Silvestri organise un repas au restaurant avec une vingtaine de convives, tous des décideurs. «Le secret consiste à prendre le temps de discuter avec chaque personne, d'analyser qui elle est et de la présenter à quelqu'un qui pourrait partager des affinités avec elle», estime Giovanni di Silvestri, qui met un point d'honneur à bien intégrer les introvertis et les nouveaux venus. Pour ces repas, chaque participant paie sa part. Là aussi, difficile de quantifier le volume d'affaires généré par ce type de rencontres.

«Un jour, j'ai obtenu un contrat de la part d'une personne avec qui j'avais discuté lors d'un événement trois ans plus tôt.»

### **3** **eric Jordan** **rallye du Chablais: le réseautage organique**

Le patron du Rallye du Chablais, Eric Jordan, est employé à 100% par une fondation culturelle vaudoise, au sein de laquelle il s'occupe de logistique et d'organisation. La mise sur pied de la course automobile, la recherche de sponsors et la gestion du comité de 70 personnes et des 350 bénévoles, il l'effectue sur ses loisirs.

C'est dire que le temps qui lui reste pour des apéritifs de réseautage est compté. Il se consacre donc surtout à des rendez-vous chablaisiens. «Lorsque l'on veut promouvoir une région, il faut jouer le jeu des événements qui s'y déroulent.» Pour rencontrer d'autres organisateurs, et pourquoi pas de futurs partenaires, il se rend au Maxi-Rires Festival à Champéry, au concours hippique à Villars, ou à d'autres manifestations économiques ou sportives.

«Evidemment, je n'y vais pas avec mes dossiers sponsors sous le bras.»

Eric Jordan approche toujours ses prospects via des connaissances. Un carnet d'adresses qu'il a construit «échelon par échelon», au fil des ans. «Je suis confiant dans les retombées indirectes d'un réseau: un président de commune qui nous fait confiance depuis dix ans va nous recommander à un autre président de commune.»

En contrepartie, le directeur du Rallye du Chablais met chaque année son événement à disposition, comme plateforme de réseautage pour ses sponsors et autres partenaires. Ceux-ci invitent à leur tour des clients ou des prospects durant les deux jours de la course. Une bonne centaine de personnalités de la région participent en outre à l'apéritif officiel, tandis que de nombreux décideurs sont invités à un moment ou l'autre de la manifestation. «Chaque année, il y a des affaires qui se font», s'enthousiasme l'organisateur, qui tient à préciser que la course, et non le réseautage, demeure la priorité de l'événement. ■