

# Désormais la CCIG vous invite à réseauter aussi à l'heure de l'apéritif

**GENÈVE.** La première édition du «17h30 de la Chambre» se tient ce soir. Ce rendez-vous récurrent s'ajoute aux réunions de networking matinales.

SOPHIE MARENNE

Que les entrepreneurs genevois peu matinaux se réjouissent! Ils peuvent inscrire un nouveau rendez-vous de réseautage dans leur agenda: les «17h30 de la Chambre» dont la première édition se déroule ce soir. Alors que jusqu'ici la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève (CCIG) organisait uniquement des événements de networking à 7h30 – nommés justement les «7h30 de la Chambre» – l'organisme a décidé d'élargir son panel de rencontres. «Nos manifestations de réseautage existent depuis une quinzaine d'années. Ici, le format reste le même. Ce n'est que la tranche horaire qui change», précise **Alexandra Rys**, directrice de la communication de l'institution. «Le succès des «7h30 de la Chambre» nous a poussé à élargir notre gamme sur un autre créneau. Ainsi, ceux qui ne pouvaient peut-être pas venir de bon matin ont tout de même la possibilité de participer à nos rendez-vous. Nous pensons en particulier à ceux qui vivent loin du centre-ville et pour lesquels le début de soirée est plus adapté», ajoute sa collègue **Nathalie Bok**, cheffe de projet événement. L'apéritif remplace donc le petit déjeuner dans cette formule afterwork mais le principe reste le



*La nouvelle formule ravira les entrepreneurs moins matinaux ou habitant plus loin du centre-ville.*

même: huit entreprises se présentent, en trois minutes chacune avec, si elles le souhaitent, un powerpoint de trois slides. «Cette durée limitée oblige les intervenants à être concis et à véritablement mettre l'accent sur leur valeur ajoutée», explique **Alexandra Rys**. «Ce que les participants apprécient, c'est de pouvoir échanger en direct. A l'heure du réseautage sur les réseaux sociaux, nos taux de fréquentation montrent que rien ne remplace la discussion face-à-face.» D'une durée de deux heures, ces rendez-vous sont ouverts à tous – au prix de 35 francs pour les

membres, et de 70 francs pour les non-membres. A noter que seules les sociétés membres peuvent être oratrices. «De la plus grande compagnie, à la plus petite boîte, et ce, peu importe le domaine. La diversité des secteurs représentés rend souvent ces rassemblements assez riches. Un avocat, un fleuriste, un conseiller en communication peuvent se succéder», dit **Nathalie Bok**. Dix événements «17h30 de la Chambre» se sont ajoutés au calendrier annuel de la CCIG, portant le nombre total de rassemblements à une vingtaine sur l'année. Ces réunions ont lieu au

siège de la CCIG. Les prochaines éditions sont planifiées à 7h30, 14 février et à 17h30, le 26 février.

## Du vigneron au consultant

L'un des entrepreneurs à s'exprimer devant l'audience sera Jérémie Burgdorfer, gérant du Domaine du Paradis. Situé à Satigny, ce vignoble a été fondé en 1983 par ses parents, Roger et Rosette. Il emploie une douzaine de collaborateurs, s'étend sur 35 hectares et produit 25 vins différents. «Nous vinifions et vendons nous-mêmes notre production, qui équivaut à environ 300.000 bouteilles par année. Les rendez-vous de la CCIG nous permettent de nouer des nouveaux contacts, d'en entretenir certains, et d'ainsi faire connaître ce que nous pouvons faire», décrit-il. Ce n'est pas la première fois que ce passionné de la vigne se rend à une manifestation de networking de la CCIG dont il apprécie l'efficacité du format. Pour Wealthings, ce rassemblement est l'occasion de se faire connaître. «C'est une vitrine publicitaire», commente Patrick Thiébaud, le patron de cette société située aux Eaux-Vives, active en gestion de PME en temps réel. «Si un membre de l'audience a un coup de cœur sur notre présentation, cela pourra peut-être déboucher sur quelque chose de

plus concret, comme un partenariat ou un contrat. Mais notre démarche relève ici surtout du marketing, afin d'augmenter notre visibilité.» Présente à Genève, Fribourg, Lutry et Hong Kong, la firme fondée en 2011 dénombre une trentaine de collaborateurs. Elle propose ses conseils et outils de gestion en ressources humaines, comptabilité et fiscalité.

«C'est un événement qui nous permet de faire du buzz, pas forcément de signer des contrats», indique Michael Salama, fondateur et CEO de Costbrokers. Cette entreprise est spécialisée dans l'optimisation des coûts de ses clients. Elle se penche sur la structuration des achats, les processus et les outils des sociétés qu'elle sert: ces services résultent sur 14% d'économies réalisées en moyenne. C'est la deuxième fois que la jeune firme, fondée il y a moins de trois ans, participe à un tel événement. «Il est intéressant d'y nouer des contacts avec sociétés appartenant au circuit économique de Genève. Ces rendez-vous induisent un effet de club: une confiance s'installe entre les participants.»

Les autres sociétés présentes seront la Clinique de la Plaine, l'entreprise de formation Active Languages, la plateforme juridique Lawrence Legal et l'association Rêves Suisse. ■