

# «Le réseautage ne doit pas vous faire oublier le développement de votre entreprise»

- Dans un pays étranger, un réseau professionnel peut être utile pour pouvoir rencontrer du monde.
- Les dirigeants des entreprises doivent encourager les managers à développer leurs réseaux.
- Le retour sur investissement d'un réseautage dépend de la confiance et des synergies possibles.

## ■ Accordez-vous de l'importance aux réseaux professionnels ?

Oui, il est important lorsqu'on arrive dans un pays ou une région d'utiliser les réseaux professionnels pour rencontrer du monde et se créer un réseau local ou spécifique à un contexte marché. A mon arrivée au Maroc en 2002, j'ai adhéré à une organisation dénommée le EO, Entrepreneur Organisation, ce qui m'a permis de rencontrer des entrepreneurs ayant les mêmes problématiques quotidiennes que moi,

et surtout tisser un vrai réseau professionnel puis m'en faire des amis. Sur un autre registre, lorsque nous avons créé Buzzeff à Dubaï, je me suis rendu à la Chambre française de commerce de Dubaï pour participer à des événements et rencontrer du monde. Nous avons aussi participé à des réunions de réseaux spécialisés dans le digital et la publicité. Lorsque vous faites partie d'un réseau, vous utilisez aussi ce réseau lors de vos déplacements professionnels dans des pays étrangers, c'est ce que j'ai fait

personnellement lors de mes nombreux déplacements au Qatar, Koweït, Bahrein, en Arabie Saoudite...

## ■ Est-ce important pour un manager ?

C'est indispensable que les dirigeants des entreprises fassent participer leurs managers à ce type de démarches réseaux. Chez Buzzeff à Casablanca, nous avons deux directeurs de développement, l'un d'entre eux s'est investi à la CGEM et l'autre à la Chambre française de commerce et d'industrie du



**Jérôme Mouthon**  
DG de Buzzeff

haitais consacrer les quelques heures que j'avais de disponibles pour en faire quelque chose d'utile et de bénévole dans une activité qui me passionne. Deux chemins se sont donc ouverts à moi naturellement, soit le rugby pour entraîner les enfants et leur inculquer les merveilleuses valeurs de ce sport, soit l'entrepreneuriat en contribuant à l'écosystème marocain qui commençait à se développer. C'est naturellement et avec l'aide de la Chambre de commerce que je me suis tourné vers l'entrepreneuriat.

## ■ Comment en tirer profit ?

On ne tire pas profit immédiatement d'un réseau professionnel mais plus sur le long terme. Ces réseaux vous permettent de rencontrer du monde et de pouvoir à un moment de votre vie utiliser ce réseau pour développer votre business en rencontrant des personnes plus facilement et plus rapidement pour gagner du temps dans le développement de votre entreprise. Le retour sur investissement d'une démarche de réseautage d'affaires va dépendre de la qualité relationnelle, de la confiance ainsi que des synergies possibles. C'est pourquoi les meilleurs impacts sont obtenus dans des environnements professionnels synergiques.

A mes yeux, le côté chronophage de ces réseaux représente le seul risque que nous pouvons rencontrer. Il y a toujours beaucoup de choses à faire et toujours du temps à y consacrer, on peut donc très facilement ne plus faire que cela en oubliant par moment le développement de sa propre entreprise. C'est la raison pour laquelle il ne faut pas perdre de vue le développement de son entreprise tout en gardant le temps «libre» pour son engagement dans les réseaux professionnels.

## ■ Etes-vous membre d'une association ou d'un réseau ?

Avec Buzzeff nous sommes membres de la Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc (CFCIM) et de la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM). Je me suis moi-même investi à la CFCIM en participant activement à la commission de la communication et des services à qui j'ai proposé de créer en 2016 un incubateur de startup Kluster CFCIM, qui a finalement vu le jour après l'accord du Bureau en 2017. J'en suis d'ailleurs le président.

Personnellement, je sou-

B.H.