



ÉCONOMIE

Chez les entrepreneurs jurassiens, «le monde appartient à ceux qui se lèvent tôt»



Pour doper leurs affaires, 33 entrepreneurs jurassiens ont créé hier matin une section régionale du réseau international BNI.

PHOTO ROGER MEIER

BENJAMIN FLEURY

► **Trente-trois entrepreneurs jurassiens ont créé** hier, à 6 h 30, le groupe d'entrepreneurs BNI Jura qui s'intègre dans le réseau international du même nom.
► **Le concept du Business Network International est simple** et considéré comme efficace: se retrouver une fois par semaine,

à 6 h 30, pour échanger des recommandations.
► **Grâce à ces «petits-déjeuners d'affaires»,** les membres du BNI Jura espèrent 100 000 fr. de chiffre d'affaires par semaine... Et c'est bien parti.

«Le monde appartient à ceux qui se lèvent tôt!» a clamé hier Christina Pamberg, présidente du conseil d'administration de la BCJ et invitée d'hon-

neur de la séance de constitution du Chapter BNI Jura à Delémont... Cet adage a fait mouche, hier à 6 h 30. Plus de 200 entrepreneurs jurassiens se sont réunis au complexe Cinemont.

La raison de ce réveil matinal? La création de la branche jurassienne du réseau BNI. Présentée comme «l'organisation la plus réussie dans la transmission de recommandation en affaires», BNI génère, à l'international, un chiffre d'affaires de plus de 13 mil-



liards par année à travers ses plus de 200 000 membres. Le concept qui réunit 8200 groupes d'entrepreneurs – dont désormais un dans le Jura – se veut simple: on se réunit une fois par semaine très tôt, on se présente, on fait connaître ses défis et on échange des recommandations et des contacts.

«Qui donne reçoit»

«Nonante-huit pourcents des entrepreneurs pensent que les recommandations sont le meilleur moyen de faire de nouvelles affaires. Mais seules 3% des entreprises ont des stratégies pour obtenir plus de recommandations», explique Laurence Droz, experte en marketing pour BNI, et qui vante un système basé sur le principe du «qui donne reçoit».

«Se lever tôt pour faire des affaires», forcément ce concept plaît. Dans le Jura, 33 entrepreneurs ont été séduits depuis les premières réunions informelles, il y a un peu moins d'une année. Constituant officiellement hier leur «Chapter», un terme qui signifie «groupe d'entrepreneurs», ces Jurassiens – actifs dans des domaines très variés tels que le bâtiment, l'artisanat, les banques, l'industrie, etc – ont souhaité élargir leur cercle.

Ils avaient ainsi invité quelque 200 autres entrepreneurs pour présenter le réseau BNI. Le but? Recueillir de nouveaux adhérents, l'objectif étant fixé

à 50 d'ici la fin de l'année. Même si le concept semble plaisant, tous les entrepreneurs de la région ne pourront cependant pas rejoindre le réseau BNI, dont la cotisation se monte à 1510 fr. par année. En cause: une règle qui fixe un seul représentant par corps de métiers pour éviter une concurrence malsaine lors des réunions.

Et le risque d'exclusion?

Fraîchement désigné directeur du BNI Jura, Claude Laville, organisateur d'événements au sein de la société jurassienne Topevents4.me, a défendu cette clause d'exclusivité. Selon lui, il ne s'agit pas de la considérer comme une tentative d'exclusion d'autres partenaires, mais plutôt comme une collaboration intensifiée entre les membres du réseau.

Claude Laville est profondément convaincu par ce concept né aux États-Unis et qui a fait ses preuves dans le monde entier. «On n'imagine pas le nombre de contacts qu'un entrepreneur peut avoir et dont il peut faire profiter les autres. Quand on veut contacter quelqu'un, il est facile de trouver un numéro de téléphone sur internet. Mais quand une personne digne de confiance nous recommande directement, ça ouvre des portes. Le réseautage, c'est un pilier!» conclut-il.

En chiffres

■ 100 000 fr.

Les membres du BNI Jura ont pour objectif d'atteindre un chiffre d'affaires de 100 000 fr. par semaine. Ce montant a déjà été dépassé la semaine dernière, puisque le réseautage a permis aux entrepreneurs jurassiens de réaliser des transactions à hauteur de 108 000 fr.

■ 207 millions de francs

L'année passée, les 2000 membres du BNI en Suisse ont profité de 57 000 recommandations et ont généré un chiffre d'affaires de 207 millions de francs.

■ 6 h 30

Chaque mardi matin, à 6 h 30, les membres du BNI Jura se retrouvent dans la salle de la FRI à Courtemelon. Une heure considérée comme propice. «On est frais d'esprit et concentré», sourit Claude Laville, directeur de BNI Jura. **BFL**