



## Un réseau d'entrepreneurs lancé à Morges

### MORGES

Des chefs d'entreprise actifs dans le district ont décidé de miser sur la «recommandation» selon une formule à succès.

Il n'est pas évident de réunir du monde à une conférence ou une assemblée. Alors quand on la place à 6h30 le matin, le défi semble presque impossible. Pourtant, fin juin à Morges, la salle du Casino était bondée pour assister à la création d'un réseau d'entrepreneurs de la région sous l'égide de BNI (Business Network International).

Si l'on peut y voir des ressemblances avec des clubs ancestraux comme le Kiwanis ou le Rotary, la couleur est ici d'emblée annoncée: il est question de profiter du réseau de chacun pour «faire du business». En clair, le paysagiste actif dans une belle propriété recommande le membre du «chapter» qui vend des piscines, celui-ci proposant à son tour un collègue actif dans la pose de vérandas lorsque la question se pose. Une manière décomplexée assumée, puisque les premiers



**François Beck, au centre avec le fanion, est le premier président du groupe BNI fondé à Morges. Jot.**

membres indiquent même le montant du chiffre d'affaires réalisé grâce à la recommandation d'un autre membre.

### I Pas de concurrence

Un style qui peut surprendre dans le contexte «à la vaudoise», mais qui a déjà séduit 27 membres et un parterre visiblement intéressé si l'on en croit l'affluence lors de la constitution. «Il faut préciser que le BNI n'accepte qu'un seul corps

de métier parmi ses membres, afin d'assurer une complémentarité et surtout pas de concurrence», explique François Beck, directeur de la succursale du Credit Suisse et président de la section La Côte.

La maîtresse de cérémonie, manifestement «habitée» par le principe, a mené un show à l'américaine où l'argent et le succès ne sont pas tabous. Les entrepreneurs ont alors défilé sur scène pour se présenter et solliciter du public des contacts directs dans les entreprises, afin de «se placer».

Selon les promoteurs de BNI, actif au niveau international, les recommandations comptent parmi les possibilités les plus intéressantes de développer ses activités commerciales. Les entrepreneurs se retrouvent ainsi une fois par semaine, à l'heure du petit déjeuner, pour «réseauter» et obtenir des contacts et des affaires par ce système d'entraide.

Invité d'honneur, le patron du site de vente en ligne Qoqa.ch Pascal Meyer a salué cette initiative, estimant que les «patrons» doivent se mettre plus en avant pour promouvoir leurs activités et mieux collaborer entre eux pour obtenir le succès, ce qui va manifestement dans le sens de cette nouvelle démarche. C. Jot.

