



Trente entrepreneurs se rassembleront sous la bannière United Geneva

NETWORKING. Un troisième réseau de chefs d'entreprise genevois sera inauguré, vendredi, par l'organisme international de réseautage BNI.

SOPHIE MARENNE

Après Gynergie, créé en 2011, et GVA Connect, né en 2013, la cité de Calvin s'apprête à inaugurer un troisième réseau de networking pour entrepreneurs, nommé United Geneva. Plus de 200 invités sont attendus pour la cérémonie officielle, ce 23 novembre, à l'Event Center de la Praille.

Laure Mercier est directrice régionale BNI Genève +, c'est-à-dire l'ensemble des quatre groupes de la région: les trois de l'agglomération genevoise et celui de Nyon, nommé Léman. Elle explique: «BNI, pour Business Network International, est un réseau mondial destiné aux chefs d'entreprise. Il touche 75 pays sur le globe, à travers 8400 cellules pour un total de 236.000 membres. Ce mouvement est né aux Etats-Unis il y a plus de trente ans. D'affaires en affaires, il s'est propagé jusqu'en Angleterre, puis en Allemagne. Il a atteint la Suisse alémanique en 2005, avec une première initiative dans la région de Lucerne, et il s'est diffusé en Suisse romande en 2011. L'organisation y a déferlé comme une vague, s'établissant à Genève puis à Lausanne, Nyon, Vevey et finalement Fribourg – notamment grâce au travail de Laurence Droz, directrice pour ce territoire.»



Les cellule BNI se réunissent hebdomadairement. Un groupe ne peut pas compter plus d'un membre par spécialité d'affaires.

La confédération compte aujourd'hui près de 70 groupes dont une vingtaine dans la partie francophone du pays. Chacune de ces cellules dispose de 30 à 60 membres pour un total de 1900 entrepreneurs. En 2017, ces structures ont généré un chiffre d'affaires de 207 millions de francs pour leurs membres, par le biais de recommandations. «Sur le territoire de Genève + uniquement, il s'est échangé plus de 5 millions durant les douze derniers mois, grâce à des mises en contact efficaces», commente-t-elle.

Le nouveau groupe genevois

compte déjà 30 adhérents. Son objectif: rassembler une cinquantaine d'entrepreneurs au mois de mars.

Un membre par profession

A la question quel est l'intérêt d'une cellule supplémentaire dans une ville qui en dénombre déjà deux, Laure Mercier répond: «Un groupe ne peut pas compter plus d'un membre par spécialité d'affaires. S'il dispose d'un courtier immobilier, aucun autre ne peut y rentrer. Si un noyau de professionnels est dans l'impossibilité de rejoindre une structure de réseautage régio-



nale, soit une liste d'attente se crée, soit la région permet la fondation d'un nouveau chapter – c'est le nom que nous donnons à ces associations locales de professionnels».

En général, un chapter est largement suffisant pour combler les besoins d'une ville helvétique. «Notre politique est de consolider les cellules existantes plutôt que d'en ouvrir de nouvelles. Cependant, Genève est un petit canton avec un tissu économique dense. Voilà pourquoi le paysage BNI y est différent.» L'idée derrière United Geneva s'est formée à la suite du salon Communica d'octobre 2017. «Nous y avons organisé un petit déjeuner d'affaires avec plus de 140 participants, ce qui démontrait l'intérêt des entrepreneurs de la région. Malheureusement, bon nombre d'entre eux ne pouvaient pas rejoindre Gynergie et GVA Connect – leur corps de métier étant déjà représenté. Nous avons pris leurs contacts et nous avons lancé l'organisation concrète à la fin du printemps.»

Pour construire un groupe équilibré, la recette miracle est la suivante: un tiers d'indépendants ou de microsociétés contre deux tiers d'entreprises structurées. Elle précise: «Nous essayons aussi d'équilibrer la participation entre hommes et femmes ainsi

celle qui a trait aux tranches d'âge car toutes les générations ont à apprendre des autres.»

Motivation et réseau: des critères de sélection

Outre l'obligation d'être le seul représentant de son secteur d'activité, une condition indispensable pour intégrer un chapter est d'être un entrepreneur dont la société remporte un beau succès. Le potentiel intéressé doit ainsi soumettre un dossier de candidature et passer un entretien. «Il lui faut démontrer l'envie de développer son chiffre d'affaires en utilisant BNI dans sa stratégie de marketing. Bien entendu, il faut aussi qu'il ait des contacts à partager. En effet, l'ADN de notre organisation est résumé par la formule «Qui donne reçoit». Selon cet adage, si vous offrez des opportunités d'affaires, vous en recevez en retour. Les membres ouvrent donc leur carnet d'adresses.»

Outre les frais d'inscription et la cotisation annuelle, les membres prennent en charge les coûts des petits déjeuners de réunion hebdomadaire. L'adhésion, d'une durée d'un an, est prolongée tant que le membre le souhaite et est actif dans le groupe. Elle prévient: «Comme tout participant occupe la chaise d'un métier, nous exigeons une participation active.»■