



Une manière de réseauter qui peut rapporter des millions



«Il y a un retour sur investissement et j'ai lié des amitiés»

Céline Richard-Allemand
Directrice d'Allemand Frères

Entreprises
Chaque mardi, un groupe de patrons de PME se réunit à Lavigny dès l'aube pour faire des contacts et se refiler de bonnes affaires, avec un réel succès

En affaires, le réseautage a toujours existé, que ce soit au stade de foot, dans un club service, au sein d'une corporation professionnelle ou lors d'un apéritif dînatoire. Et bien sûr, aujourd'hui, grâce aux réseaux sociaux. Mais les résultats restent aléatoires. Alors qu'au BNI La Côte, les membres assurent que la méthode appliquée dans leur *chapter* donne des résultats concrets. Depuis sa création en juin 2018, les 931 recommandations échangées dans ce club d'entrepreneurs ont généré plus de 2 millions de chiffre d'affaires.

François Beck, responsable du bureau lausannois de la Banque Les Fils Dreyfus & C^{ie}, est cofon-



«S'engager au BNI est contraignant mais efficace»

François Beck
Banquier, directeur du BNI La Côte-Morges

dateur et directeur du BNI La Côte, région de Morges, formé de 41 membres. Il affirme fièrement que le club a fait d'excellents chiffres. «Mais c'est au prix d'un engagement très contraignant des membres, qui doivent être présents à toutes les réunions (ou se faire remplacer), et doivent respecter notre devise: «Qui donne reçoit!» précise le banquier.

Un groupe de lève-tôt

Ce mardi matin 19 mars à 6 h 30, comme chaque mardi à cette même heure, café, jus de fruits et croissants attendent les participants à Lavigny. Il y a les membres du club local (qui n'accepte qu'un représentant par corps de métier) et quelques invités intéressés à en faire partie. On rencontre des professions très diverses, qui vont de l'électricien au vigneron en passant par le notaire, le géomètre, le photographe ou le paysagiste... À l'accueil,



«Le BNI permet de bien se connaître et de sortir de son quotidien»

Bertrand Pellet
Directeur du Garage Guex, à Bremblens

Amélie Buri tutoie tout le monde. L'ambiance est à la bonne humeur. Mais à 7 heures pile, les choses sérieuses commencent.

La séance est organisée selon un programme très précis et très minuté. Deux moments sont particulièrement importants. Celui où chaque membre présente en 25 secondes les points forts de l'entreprise et peut faire une demande spécifique (recherche de contacts, d'employés, de conseils...). Et le moment des échanges de recommandations d'affaires, puis de remerciements pour les affaires qui ont pu être conclues. Le rythme est soutenu, les interventions, le plus souvent bien préparées, sont clairement exprimées, et les applaudissements sont autant d'encouragements fort appréciés.

Il y a deux ans, Céline Richard-Allemand a ouvert le bureau suisse romand de l'entreprise Allemand Frères SA (agencements



industriels et organisation de bureaux). «Je fais partie des membres fondateurs du BNI La Côte. Je suis très heureuse d'avoir trouvé un milieu qui accepte les femmes, même si elles restent encore très minoritaires. Ce groupe a été une formidable porte d'entrée pour agrandir notre réseau à La Côte.» Carrossier à Étoy, Raphaël Favre se félicite du surplus de travail fourni grâce à ce réseau efficace, soit de la part des membres qui viennent faire réparer leur propre véhicule, soit par délégation

d'affaire.

Bertrand Pellet, directeur du Garage Guex, à Bremblens, confirme les résultats concrets obtenus grâce au BNI. «Le but est de faire du chiffre, et on en fait. Mais il y a aussi l'aspect humain. Se voir chaque semaine, c'est une sacrée contrainte, mais cela permet de bien nous connaître, et se lever aussi tôt pour ce qu'on fait, c'est un boost pour la journée et pour toute la semaine.» Ce jour-là, il y a eu 28 recommandations pour un chiffre d'affaires de

23 500 francs.

Speed dating grand format

Jeudi, le BNI La Côte mettait sur pied un *speed dating* grand format, avec pas loin de 100 entrepreneurs invités aux caves de Couvaloup, à Morges. Directeur de Présence Suisse, Nicolas Bideau est venu présenter une conférence sur le thème du rayonnement international de l'entrepreneuriat local.

Yves Merz

Fort développement dans le canton

Importé des États-Unis en Suisse en 2005, BNI (Business Network International) compte plus de 8400 groupes à travers le monde. Rien qu'en 2017, les membres de BNI ont généré des chiffres d'affaires de 13,6 milliards de dollars par le biais de recommandations. En Suisse, 1900 entrepreneurs, organisés dans 67 groupes BNI, ont généré en 2017 un chiffre d'affaires de 207 millions de francs. Le premier *chapter* BNI du canton de Vaud a été créé à Lausanne il y a 6 ans. Depuis, plusieurs groupes se sont consti-

tués à Vevey, à Yverdon, dans la Broye-Nord vaudois, à Nyon et à Morges. Deux clubs sont en construction à Lutry et à Échallens. Philippe Chappatte, responsable de la coordination des BNI vaudois, se félicite du fort développement de ces réseaux. Il précise que la structure faîtière propose aussi des formations. «Les entrepreneurs sont excellents dans la pratique de leur profession et dans la gestion de leur entreprise, mais ne savent pas toujours faire du réseautage efficace.»