



Portrait



Activité économique | Le BNI (Business Network International) est un réseau d'affaires professionnel basé sur la recommandation mutuelle. Il a été créé aux États-Unis par Ivan Misner en janvier 1985. Il rassemble des dirigeants d'entreprise, des professions libérales, des PME de tous horizons qui souhaitent développer leurs affaires.

Laurent Bartholet

Le BNI se découpe en «chapters» qui sont des groupes qui couvrent un secteur bien défini. Dans chaque chapter, il n'existe qu'un seul représentant par activité économique. Les membres se réunissent tôt le matin une fois par semaine (6 h 30). Le concept du BNI est simple, il s'agit de créer du réseautage pour les membres du groupe. Chaque membre devient ainsi le commercial des autres en mettant son réseau à disposition.

Concrètement, le représentant de l'entreprise X aimerait contacter un des responsables de l'entreprise Y afin de lui proposer un éventuel partenariat. Lors d'une séance du BNI, le membre Z qui possède les coordon-

nées d'un responsable de l'entreprise recherchée est présent. Après avoir obtenu l'accord de ce contact, il remet les coordonnées à disposition de l'entreprise X.

Un bouche à oreille de qualité

Grace à ce fonctionnement, le réseautage est de qualité et la probité ainsi que la valeur du travail des membres du BNI est assurée. En effet, un artisan, commerçant ou prestataire de services qui poserait des problèmes lors de recommandations ne resterait pas longtemps en place dans son chapter de BNI et se verrait aussitôt remplacé par un collègue plus vertueux. Bien évidemment, cela demande un certain investissement de la part



du membre puisqu'il ne vient pas que faire acte de présence mais qu'il doit participer activement en mettant son réseau à disposition aussi. Les membres du BNI peuvent bénéficier de formations internes.

**Le principe est clair:
qui donne reçoit !**

Les membres ont aussi la possibilité d'inviter des entreprises afin de leur faire découvrir le principe de fonctionnement du BNI. D'ailleurs, 30% des affaires se font lors de

ces invitations. Un membre d'un chapter peut se présenter librement dans n'importe quel chapter de Suisse et même du monde. Cela facilite énormément les affaires lors de prospections.

En résumé, le BNI du Jura, c'est une septantaine de membres, 52 réunions par an le mardi de 6 h 30 à 8 h avec obligation de remplacement si la personne de référence habituelle est dans l'incapacité de venir, un seul représentant par branche économique.



Il y a peu, la séance du BNI, chapter du Jura, s'est tenu à la Tornos à Moutier.