



# Entrepreneurs, soyez BNI

**RÉSEAU HUMAIN** | A l'opposé de LinkedIn, purement virtuel, BNI, comme Business network international, se base sur les rapports humains. Cette structure d'affaires mondiale disposera bientôt d'une cellule dans le Jura bernois.  
PAR **PIERRE-ALAIN BRENZIKOFER** / PHOTOS **PETER SAMUEL JAGGI**



A l'origine de la constitution prochaine (le 23 mai) du chapter jura bernois-Bienne romande de BNI (de gauche à droite): Hugues Steyner, David Grava, Sébastien Meyer, Patrice Bayard et Claude-Alain Voiblet.

Créé en 1995 aux Etats-Unis, le réseau BNI a depuis envahi le monde entier. A tel point qu'une seule région, ou presque, résistait encore à l'envahisseur. Allusion au Jura bernois qui, avec l'appui de la Bienne romande, comblera ce vide le 23 mai prochain à Reconvilier. Patience, on y revient. Pour faire simple, BNI accom-

pagne des professionnels souhaitant développer leur chiffre d'affaires par la recommandation d'affaires à travers l'application d'une méthode. Les groupes locaux sont constitués par chapters de 30 à 40 membres. Pour constituer celui du Jura bernois, cinq personnes sont appelées à jouer les premiers rôles. Allusion à Hugues Steyner, senior area director pour la Suisse romande et le

Tessin; David Grava, fondateur de Joblooker à Saint-Imier; Sébastien Meyer, sponsoring manager auprès du HC Bienne; Patrice Bayard, courtier immobilier Domicim SA, à Bienne, et Claude-Alain Voiblet, responsable de Global Services, à Reconvilier, actif dans la gestion d'entreprises et la transmission de sociétés. Une preuve supplémentaire que l'homme est résolument de re-



tour aux affaires dans sa région!

### Du concret, svp!

Alors, Messieurs, concrètement, vous faites quoi?

Eh bien, pour le président romand Hugues Steyner, «on se retrouve et on développe nos affaires par le bouche-à-oreille. Nos membres peuvent ainsi augmenter le nombre de leurs clients par un processus où la recommandation joue un rôle fondamental.»

Précision d'importance, le chapitre se réunit chaque semaine à 6h30 du matin. Les absences ne sont en principe pas tolérées, mais il est possible de se faire remplacer. Le remplaçant peut même être un ami ou un client: «Avoir l'opportunité de présenter son entreprise devant 50 personnes, c'est tout sauf négligeable», plaide chaleureusement le président. «Et contrairement à d'autres clubs services, nous ne faisons que du business, glisse Claude-Alain Voiblet. Nous ne nous occupons pas de caritatif, par exemple.»

### Les portes s'ouvrent

Surtout, à entendre nos interlocuteurs, ça marche. L'un d'eux nous cite son propre exemple: depuis six ans qu'il essayait de s'introduire dans une firme sans succès, les portes se sont ouvertes subitement depuis qu'il a rallié BNI. Un réseau qui fonctionne aussi sur la confiance, ajoutera-t-on bien vite.

Et qui peut répondre à diverses demandes, insiste Claude-Alain Voiblet. Un stage en Allemagne? Pas de souci, le BNI alle-

mand prend l'affaire en main. Une place d'apprentissage pour son fiston? Le BNI s'y attaque sans attendre. Figurez-vous qu'il peut même proposer des plans vacances.

A l'image du Rotary, le réseau n'accueille en principe qu'un seul membre par profession, histoire d'éviter rivalité et concurrence. Mais, comme au Rotary, la règle est loin d'être absolue – on n'est pas chez saint Augustin – si les concernés s'entendent. Pratique que Claude-Alain Voiblet encouragerait même: «A titre personnel, je vois plutôt de l'opportunité que de la concurrence dans de telles situations.»

De toute façon, les membres du BNI sont en quelque sorte formés à l'efficacité, semaine après semaine. En plus du réseautage, ils apprennent à se présenter brièvement devant une assemblée. Et bien sûr à réseauter, comment inviter quelqu'un. «Nous sommes un peu des coaches en séduction», s'amuse le président Steyner.



**En quelques semaines, on obtient un réseau qui nécessiterait une vie entière si on le constituait seul... »**

CLAUDE-ALAIN VOIBLET  
CHAPTER JURA BERNOIS DU BNI

Toujours est-il que lors de formations organisées, tous les chapters sont conviés. «Pour ce qui est des affaires, nous ne

sommes nullement confinés dans le nôtre», précise à ce propos Claude-Alain Voiblet.

En tout cas, BNI se veut résolument formateur. Côté efficacité, il a pour objectif de toucher les gens en 30 secondes.

Mais, en plus, il a à cœur de cadrer ses membres, comme on dit, quitte à leur inculquer deux ou trois règles essentielles de savoir-vivre.

Reste à évoquer les avantages de faire partie de l'escouade...

«Eh bien, votre chiffre d'affaires augmentera, vous obtiendrez davantage de contrats de soumission», jure Hugues Steyner. En bon vendeur, il évoque aussi le développement personnel, l'aspect formateur et la possibilité de se confronter à plein de métiers.

### Donner pour recevoir

De quoi rappeler le slogan majeur du réseau: «Qui donne reçoit.» Eh! oui, il est encore question d'aider les autres.

BNI, forcément, permet de tisser une sacrée toile. «En quelques semaines, on obtient un réseau qui nécessiterait une vie entière si on devait le constituer seul», plaide avec ferveur Claude-Alain Voiblet.

«Nous sommes un fil rouge démultiplicateur», spécifie joliment David Grava. «Et nous sommes toujours pris au sérieux», conclut Patrice Bayard. Last but not least, l'équipe s'abreuve résolument à la fontaine de la pensée positive, «l'une de nos sept valeurs» (voir ci-contre). «Et il nous en faut pour se lever à 5 heures du matin pour rallier notre séance hebdomadaire», rigolent-ils.



### Le cap des 2500?

Une force en Suisse, BNI? A l'heure actuelle, ils seraient déjà 2400 dans ce pays. Mais après Reconvilier, nul doute que la barre des 2500 sera allégrement franchie!

### Business en mission

Avec plus de 227 000 membres répartis dans plus de 8200 groupes à travers le monde, BNI se veut leader mondial de la recommandation d'affaires. Sa mission? Aider le plus grand nombre possible d'entrepreneurs et de professions libérales à développer leurs ventes grâce à «une approche structurée, positive et incitative du marketing de recommandation». BNI s'appuie sur sept principes directeurs:

1. Qui donne gagne. La philosophie suprême du réseau, tout simplement.
2. Apprendre durant toute la

vie. BNI favorise l'apprentissage sans limite de temps.

3. Tradition et innovation.

Visiblement, l'une ne va pas sans l'autre.

4. La positive attitude. Au sein de BNI, on est entouré de personnes souhaitant contribuer à notre réussite.

5. Des relations significatives. Les gens veulent faire des affaires avec ceux qu'ils connaissent et en qui ils ont confiance. Il s'agit de cultiver ces relations.

6. Responsabilisation. Sans cela, le groupe deviendra un groupe social...

7. Reconnaissance. Elle va de soi. **PABR**

## Le réveil du Jura bernois

Le jeudi 23 mai, le chapter Jura bernois-Bienne romande sera officiellement constitué à la Salle des fêtes de Reconvilier, à... 6h30 du matin, histoire d'être fidèle à la pratique de BNI. A l'heure actuelle, le réseau régional compte 29 affiliés et il entend bien faire passer ce nombre à 35 jusqu'au 23 mai, «parce qu'à 35, on fait vite des affaires», glisse Hugues Steyner. Ainsi, on comblera l'ultime vide dans le paysage national du BNI. La participation à cette manifestation se fera sur invitation, chaque membre participant à la cueillette de clients potentiels. On compte ainsi attirer entre 250 et 350 entrepreneurs, PME en tête, à Reconvilier. A relever que le conseiller d'Etat du Jura bernois Pierre Alain Schnegg a déjà fait part de sa participation. Pour la petite histoire, le comité de la nouvelle section n'a pas encore été constitué. Mais il est déjà certain que David Grava, Sébastien Meyer, Patrice Bayard et Claude-Alain Voiblet se répartiront les postes de directeur, coordinateur de croissance, trésorier et coordinateur des membres. Intéressé(s)? Davantage de renseignements sur [www.bni.swiss](http://www.bni.swiss) (041 429 71 71, [info@bni.swiss](mailto:info@bni.swiss)). **PABR**



**Claude-Alain Voiblet. Il aura un rôle important à jouer dans le futur chapter Jura bernois.**