

Tout sauf des BNI-oui-oui?

RÉSEAUTAGE Générer un apport d'affaires par de nouveaux contacts et des recommandations pros? Tel est le but du BNI, qui compte depuis hier un chapter Jura bernois-Bienne. Bingo!

PAR PIERRE-ALAIN BRENZIKOFER



Le conseiller d'Etat Pierre Alain Schnegg s'est fait l'auteur d'un discours très entrepreneurial devant plus de 200 invités. DAVID KESSI

A ce qu'il paraît, l'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt. A Reconvilier, hier, ils étaient plus de 200 à avoir rallié la Salle des fêtes à l'invitation de Business network international, ou BNI. Début des hostilités? Six heures trente, s'il vous plaît! Soit l'heure où les membres du BNI se retrouvent chaque jeudi. A Reconvilier, on célébrait la naissance officielle de la section – ici, on dit chapter – Jura ber-

nois-Bienne de ce vaste réseau. Façon de boucher l'ultime trou du fromage helvétique, accessoirement.

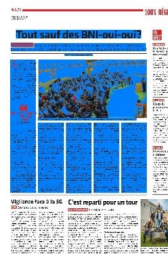


Pour constituer ce chapter, il a bien fallu six mois d'engagement..."

CLAUDE-ALAIN VOIBLET

DIRECTEUR POUR JURA BERNOIS-BIENNE

Mais, avant d'aller plus loin, quelques mots sur ce mystérieux BNI qu'on vous avait déjà présenté le 17 avril dernier. Fondée en 1985 aux Etats-Unis – évidemment – par un certain Ivan Misner, cette joyeuse bande de réseauteurs compte aujourd'hui 8950 groupes au niveau mondial et quelque 253 000 membres. La Suisse,



elle, a suivi le mouvement en 2005. Au points de compter 75 groupes d'entrepreneurs – 76 depuis hier – et bientôt 2500 membres. Inutile de prolonger le suspense. C'est l'ancien député-maire de Reconvilier Claude-Alain Voïblet (on ne cite que son parcours bernois) qui deviendra directeur du nouveau chapter. Il sera épaulé par David Grava (coordination des membres) et Sébastien Allemand (trésorier). Cet alerte trio a reçu officiellement un mandat de douze mois.

L'ambiance à Reconvilier? Bon enfant. Les 28 membres du chapter régional, grâce à leurs réseaux, sont parvenus à inviter plus de 200 personnes, parmi lesquelles ils espèrent bel et bien pêcher quelques nouveaux disciples. Une pincée de maires, l'un ou l'autre député? L'officialité n'a pas été oubliée. Même le conseiller d'Etat Pierre Alain Schnegg a répondu à l'invitation. Ancien entrepreneur à succès, il connaît forcément l'importance du réseautage.

Brassage de cartes

Après les cafés et croissants d'usage, le directeur pour la Suisse du Sud-Ouest Hugues Steyner a rappelé l'assemblée à l'ordre. «Vous avez deux minutes pour échanger un maximum de cartes de visite.» Malheur à qui n'en a pas. Eh, dans un tel milieu, ça n'arrive pas souvent...

L'homme, forcément, a vanté les mérites d'un réseautage de qualité grâce au bouche-à-oreille: «Aux Etats-Unis, le BNI a

été fondé par sept potes, tous patrons d'entreprises, lors d'un barbecue. Eh bien, tous ne savaient pas comment dénicher de nouveaux clients. Ils ont donc décidé de se mettre ensemble pour profiter des connaissances de chacun.»

Mais, attention, on évite la concurrence à tout prix. S'il y a un boucher dans le groupe, l'arrivée d'un second sera prohibée. Au final, il y a un peu de LinkedIn dans ce BNI. Mais, alors que le premier est purement virtuel, le second est bien réel. Songez! une séance chaque jeudi à 6h30. On peut certes s'y faire remplacer une ou deux fois en cas de force majeure, mais pas plus. Hep! qui a dit que c'est un peu les Petits Frères sans la charité?

Ici, on est sérieux. Le but consiste à accompagner des pros avides de développer leur chiffre d'affaires par la recommandation d'affaires à travers l'application d'une méthode. Parmi les valeurs fondamentales, on a repéré «Qui donne reçoit», «Se former toute sa vie», «Tradition plus innovation», «Responsabilisation et reconnaissance». Pensée positive? Ce qui est sûr, c'est que si on veut développer ses affaires, mieux vaut être recommandé par une personne connaissant la personne ou l'entreprise visée. Vous avez dit réseautage? Vous avez tout compris!

Tact et contacts

Hier, les 28 membres actuels du nouveau chapter ont eu 30 (ou 35) secondes pour se présenter

et aussi révéler qui ils souhaitent contacter. Exemple? «Je m'appelle Olga Boegli et j'aimerais bien vendre mes petits pains à l'entreprise Duplomb». Avec l'espoir qu'un autre affilié BNI connaisse effectivement quelqu'un de bien placé chez Duplomb, on l'aura compris. Chez BNI, on le signalera, on apprend aussi à parler en public et à sortir de sa zone de confort.

Invité d'honneur de la manifestation, le conseiller d'Etat Pierre Alain Schnegg a rappelé à l'assemblée que se parler et échanger était la chose la plus naturelle du monde: «En affaires c'est même indispensable.» Ancien entrepreneur lui-même, le magistrat s'est dit ravi d'assister à la naissance d'une section francophone dans ce canton. Il a aussi loué la liberté d'entreprise et insisté sur l'énorme potentiel de la région Jura bernois-Bienne. «Pour moi, a-t-il martelé, le succès passe par l'engagement personnel.»

Campagne et champagne

La matinée s'est poursuivie avec quelques exemples ludiques. Pour un type qui se disait seul dans son entreprise, le meneur de jeu a demandé aux membres BNI présents dans la salle de se lever: «Vous voyez, ce sont tous vos vendeurs.»

Bon, tout cela n'est pas gratuit. Il faut compter en gros 3000 francs par an pour accéder à cet ordre laïc. Et se lever tôt! Mais à 8h30, il était temps de passer au champagne. Moralité? Soyez BNI!