



Etablir des contacts pour prospérer

Echanger des recommandations entre les différents participants dans l'optique d'étendre son réseau commercial: telle est dans les grandes lignes la définition du Business Network International (BNI) qui compte désormais 76 groupes en Suisse. Directeur du nouveau chapter Jura bernois-Bienne, constitué le jeudi 23 mai dernier à Reconvilier, Claude-Alain Voiblet s'est prêté au jeu de l'interview en alliant transparence et clairvoyance.

Claude-Alain Voiblet, quelle est votre définition du BNI?

- Un réseau d'affaires dont les membres font une priorité de la devise « Qui donne, reçoit ».

Le chapter Jura bernois-Bienne a tenu son assemblée constitutive le 23 mai dernier en présence de plus de 230 personnes. Quels ont été les faits marquants de cette assemblée?

- D'abord les mots de Pierre Alain Schnegg, Conseiller d'Etat et ancien entrepreneur. Ils ont parfaitement résumé l'importance des réseaux d'affaires. Ensuite, la présence de plus de 200 entrepreneurs du Jura bernois et de Bienne à 6 heures 30 à Reconvilier.

Combien de membres compte votre chapter à ce jour et combien de nouveaux membres souhaitez-vous encore recruter jusqu'à la fin de l'année 2019?

- Alors que nous pouvions compter sur 34 membres lors de la constitution, nous atteignons aujourd'hui la barre des 40. Nous nous sommes fixés un objectif de 50 membres pour la première année d'activités.

La particularité de votre chapter est l'alternance entre deux sites, soit la Tissot Arena à Bienne et le CIP à Tramelan. Quelles sont les raisons d'un tel choix?

- Cette alternance est très importante à nos yeux. Il s'agit en priorité d'un critère géographique. Nous souhaitons également démontrer notre attachement au développement de notre chapter, tant dans le Jura bernois qu'à Bienne. Nous nous réunissons en priorité pour apporter une valeur ajoutée à nos business respectifs. Même si cette situation apporte quelques complications dans l'organisation, nous voulons absolument desservir les deux régions.



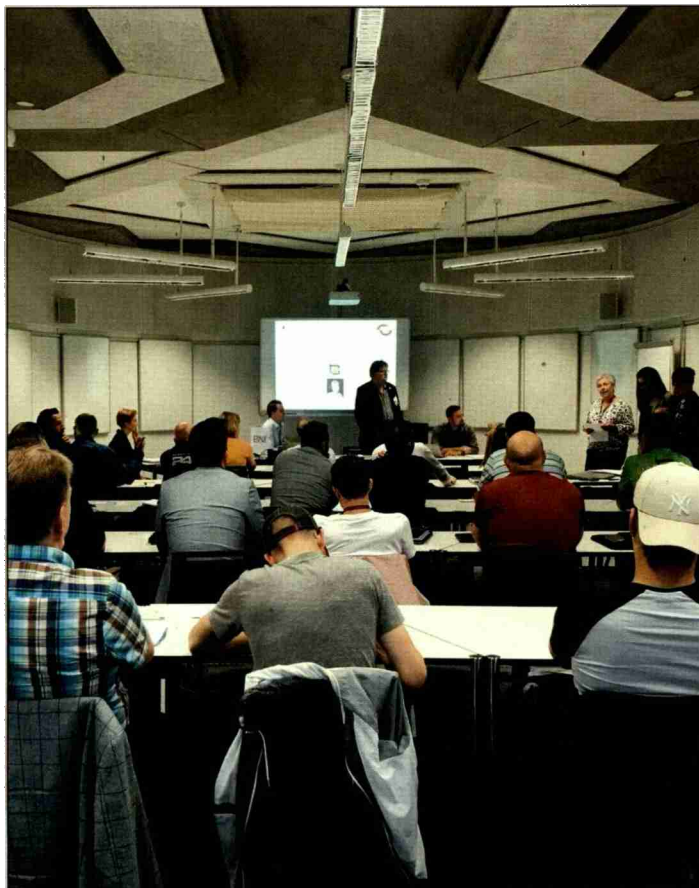
Claude-Alain Voiblet: «Une fois que les entrepreneurs ont perçu les avantages de notre organisation, ils franchissent le pas en adhérant.» (photo cop)

Quels sont les principaux obstacles que vous avez rencontré avant de pouvoir concrétiser votre projet?

- Nous n'avons réellement pas rencontré d'obstacles, mais six mois ont été nécessaires pour constituer la base de notre chapter qui fonctionne aujourd'hui comme une simple association. La plus grande difficulté est de convaincre des entrepreneurs à libérer de leur temps pour une activité telle que le BNI. Cependant, une fois qu'ils ont perçu les avantages de notre organisation, ils franchissent le pas en adhérant.

A combien s'élève la cotisation annuelle d'un membre?

- Elle est de 1'510 francs par année. A cela s'ajoute les frais d'organisation de nos rencontres et activités. Cela peut sembler



élevé, mais il faut cependant le mettre en parallèle avec le profit que retire une société de son appartenance au réseau BNI.

Quels arguments avanceriez-vous pour convaincre une société qui émet des réticences à rejoindre le BNI?

- J'invite cette société à réfléchir si elle souhaite étendre son réseau commercial. Si c'est le cas, alors elle trouvera au sein du BNI, des membres prêts à s'investir pour développer le business de toutes ses sociétés membres. N'est-ce pas une raison suffisante?

Propos recueillis par Olivier Odiet

