

L'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt...

Savigny Hommes et femmes d'affaires, artisans, indépendants: ils sont 2'500 en Suisse à former des équipes et se réunir sous le sigle BNI, pour Business Network International. L'antenne de Lavaux se met en place. Objectif: pratiquer le réseautage de proximité au sein d'une organisation fort bien développée mais exigeante. Une séance hebdomadaire, un investissement de départ pour d'excellentes retombées.



Nina Brissot

Savigny, salle du forum, mercredi matin, 6h30. Ils sont tous là. Les 28 membres déjà inscrits au «BNI Lavaux», antenne du Business Network International qui officialise sa naissance le 2 octobre. Certains sont accompagnés de futurs membres, venus se renseigner. Tout commence par un petit déjeuner de réseautage. Les choses sérieuses démarrent à 7h pour se terminer à 8h30, pas une minute de plus. Mais que se passe-t-il pendant cette heure et demie? On se connecte. On donne, on reçoit, on se forme, on s'ouvre à l'innovation, on apprend l'attitude positive, on crée des relations significatives, on se responsabilise et on dit sa reconnaissance à ceux qui aident. Attention, il ne s'agit pas d'un énième club service. BNI crée des groupes d'entrepreneurs locaux et les soutient pour assurer leur succès économique. Le groupe en formation n'a que six mois et en une seule semaine, ce sont 130'000 frs qui ont fait l'objet de transactions. L'an dernier, tous les BNI de Suisse ont généré 278 millions de chiffre d'affaires.

Comment ça marche et pour qui ?

Autour des tables, chaque participant a 30 secondes pour rappeler qui il est, dans quel domaine il œuvre et, dans la joie et la bonne humeur, préciser exactement ce qu'il recherche. «J'aimerais entrer en contact avec le CEO de telle ou telle entreprise, pour une proposition, quelqu'un d'entre vous a-t-il le verrou de sa porte?». Celui qui l'a va contacter la personne recherchée, lui parler de son collègue BNI et essayer de faire en sorte qu'il soit reçu. Parfois, ils sont plusieurs à avoir une clé. D'autres fois non, mais ont une connaissance qui saura à qui demander et, à la séance suivante, ces membres BNI viendront avec une recommandation pour ouvrir la porte désirée. Idem pour qui a une salle de bain à refaire, un jardin à entretenir, des placements à faire, une maison à vendre, une impression à



faire, un conseil fiscal à demander. L'idée est que BNI accueille dans son équipe un représentant de chaque branche et pas deux pour éviter toute concurrence. Une fois la porte ouverte, celui qui a bénéficié de recommandations remplit une fiche «Merci», sans donner de détails, autre que le montant de la transaction afin que BNI puisse enregistrer le volume de transactions et annoncer chaque semaine le total des transactions venues par le biais de ce type de réseautage.

Encore des places

Pour le groupe Lavaux en formation, il y a encore des places pour un architecte paysagiste, une gérance immo, une agence de voyage, un électricien, un hôtelier, une entreprise de nettoyage, un plâtrier peintre, un chauffagiste, un spécialiste en ventilation, un groupe presse/media, un graphiste. Plus de 150 professions sont répertoriées, il reste de la place et le «chapter Lavaux» pense passer rapidement à 40 ou plus.

Maitre mot, l'engagement

BNI n'est composé que d'hommes et de femmes qui s'engagent. Ici, s'engager veut dire consacrer à cette entreprise environ une demi-journée par semaine. Cependant, il est possible de se faire représenter par un autre membre de sa propre organisation. Les réunions ont toujours lieu entre 6h30 et 8h30 afin de libérer la journée pour les affaires en cours. A la question mais «n'est-ce pas trop, n'y a-t-il pas épuisement?», Hugues Steyner, senior area director pour BNI, répond: «Oui bien sûr mais il faut aussi un turnover. Les gens vont s'engager pour un, deux ou trois ans, puis quelqu'un d'autre prendra leur place. Il faut que les acteurs changent aussi». Il faut également compter une dépense annuelle de l'ordre de 3'000 frs pour la cotisation, la finance d'entrée, les petits déjeuners, la salle.

www.bni.swiss et <https://bnilavaux.ch>

Date: 31.10.2019

Parution: 971