



L'ÉCO DU LUNDI Clubs d'entrepreneurs: le BNI, c'est pour qui?

LA CHAUX-DE-FONDS Quels sont les principaux clubs d'entrepreneurs de la région neuchâteloise? A quoi servent-ils? Nous commençons notre série avec le BNI, un réseau «à l'américaine».

PAR **MARIKA DEBÉLY**

Six heures trente, vendredi 13 décembre, salle Alfaset, à La Chaux-de-Fonds. Comme chaque semaine, une quarantaine de dirigeants d'entreprises membres du BNI des Montagnes (pour Business Network International) se retrouvent autour d'un buffet déjeuner. Ils représentent pour la plupart de petites structures, que ce soit dans l'immobilier, la restauration, l'ameublement, le graphisme... Alors qu'il fait encore nuit, à l'intérieur, l'ambiance est chaleureuse: bises et tutoiements sont de rigueur entre les membres du «chapter», terme consacré par le BNI pour désigner ses sections locales. Pas de temps à perdre, on parle business dès son arrivée, en buvant son café.

«Recos» et «mercis» par dizaines

A 7h pile, la séance s'ouvre. Son déroulement est minuté: suivi du chiffre d'affaires de l'année généré, taux de présence... On

s'applaudit à chaque résultat. Vient le moment des présentations: chaque entrepreneur a vingt secondes pour parler de sa société et formuler des demandes de connexions. «Être au BNI est la garantie de voir son réseau démultiplié de façon exponentielle, mais il ne faut pas minimiser le côté humain. La notion d'entraide est aussi au cœur de la méthode», explique Catherine Perroulaz, membre du groupe.

Suite de la séance, place aux annonces. Préalablement notées sur des fiches, les recommandations, alias les «recos», sont communiquées par les membres à tour de rôle. Il s'agit des commandes passées par l'entrepreneur ou par son intermédiaire auprès des autres adhérents du cercle. C'est le cœur du système: chacun apporte son réseau aux autres pour doper les affaires. Puis, place aux «mercis», après la concrétisation des recommandations annoncées lors des séances précédentes, une fois les factures payées. Tout est entré dans

le système informatique et le chiffre d'affaires du groupe pour la semaine est annoncé: plus de 60 000 francs récoltés par les membres uniquement grâce au réseau. Après la salve d'applaudissements de rigueur, on termine la séance sur la remise de «l'abeille», mascotte qui récompense l'entrepreneur qui s'est le mieux présenté cette semaine. Le BNI encourage ainsi ses membres à prendre la parole vite et bien pour mettre en valeur leur activité.

Présence obligatoire

Venu des Etats-Unis, le réseau BNI débarque en 2005 en Suisse. Sur les douze derniers mois, selon les responsables, 325 millions de francs de chiffre d'affaires auraient été générés par les 81 cercles du pays (il en existe aussi un pour le Littoral neuchâtelois). Au niveau mondial, c'est 16 milliards de dollars pour 9324 «chapters».

L'efficacité de ce système d'origine américaine est éprouvée, mais il exige un investissement



personnel et financier conséquent. La cotisation annuelle est de 1510 francs. Elle finance le BNI Suisse, soit 17 équivalents temps plein. Une partie est aussi reversée au siège américain (le montant n'est pas public). A cette somme s'ajoutent les frais de déjeuner et de location de salle, de 10 à 25 francs la semaine par adhérent, selon la section. En plus des réunions matinales hebdomadaires, des événements et des formations sont organisés. La présence des membres est obligatoire. En cas d'absence, il faut se faire remplacer, mais pas plus de trois fois par semestre, sinon c'est le blâme. Si un entrepreneur n'est pas suffisamment impliqué, il est prié de s'en aller. Et on ne peut pas intégrer le réseau local s'il y a déjà un membre dans le même secteur

professionnel, pour éviter toute concurrence interne. Un atout supplémentaire pour faire des affaires. A condition de s'investir sans réserve.

LES ATOUTS

➤ **Efficacité** On peut rapidement étendre son réseau et tout est pensé pour gonfler le chiffre d'affaires (même si ce n'est jamais garanti), que ce soit à travers son «chapter» ou grâce aux membres d'autres «chapters».

➤ **Diversité** Fleuriste, avocat, massothérapeute... de nombreux corps de métiers peuvent intégrer le BNI, ouvert aussi bien aux femmes qu'aux hommes.

➤ **Solidarité** L'investissement exigé amène les membres à créer des liens forts, à se soutenir concrètement.

LES CONTRAINTES

➤ **Investissement en temps** Réunions hebdomadaires de bon matin, formations et soirées spéciales avec présence obligatoire: le BNI exige un investissement difficilement envisageable pour certains.

➤ **Style** Les membres sont constamment amenés à «se vendre» face à une audience, on s'applaudit, on se congratule. Une méthode à l'américaine prisée par certains dirigeants mais que d'autres peuvent trouver intimidante ou infantilissante.

➤ **Coût** La cotisation annuelle, de 1510 francs actuellement, ainsi que les frais annexes font du BNI un club d'entrepreneurs plus onéreux que beaucoup d'autres.



Au «chapter» BNI des Montagnes, à La Chaux-de-Fonds, on se lève tôt pour la séance hebdomadaire de 7 heures. BERNARD PYTHON