



Réseauter «sans avoir peur de parler d'argent»

ÉCONOMIE VEVEYSE

Venue des Etats-Unis, une méthode de réseautage prône le principe «qui donne reçoit». Nommée Business networking international, elle séduit en Veveyse. *Le Messenger* a assisté à l'une des séances, hier à l'aube, au Crêt.

Hier, 6 h 30, Restaurant de la Croix-Fédérale au Crêt. Comme chaque semaine depuis novembre des chefs d'entreprises et des employés, membres de BNI Veveyse – Châtel-St-Denis (pour Business networking international), se retrouvent autour d'un petit déjeuner et d'une séance de réseautage «à l'américaine». Ils sont agents immobiliers, graphistes ou encore ingénieurs en génie civil, mais également avocats ou assureurs. La plupart, ils représentent de petites structures.

Le tutoiement est de rigueur entre les membres du «chapter», terme consacré pour désigner ce «club». Fondé il y a trente-cinq ans aux Etats-Unis, ce réseau s'est implanté en Suisse en 2005. BNI consiste à faire du réseautage, suivant le principe «qui donne reçoit». Il s'agit d'utiliser le «réseau du réseau», qui agit comme un multiplicateur.

Dans les faits, chaque membre met à disposition son carnet d'adresses pour les autres. Il prend l'engagement de recommander des personnes de son cer-

cle. Ensuite, il doit faire son maximum pour leur organiser un rendez-vous. «Il n'y a pas deux membres actifs dans le même domaine. Par exemple, il n'y a pas deux assureurs», explique Lionel Thierrin, responsable BNI Schweiz pour la région des Quatre lacs, «de Châtel-St-Denis à Delémont».

«Contraignant», mais «efficace»

Les membres du réseau se voient chaque semaine durant une heure et demie, un rendez-vous obligatoire. Il est toutefois possible de se faire remplacer. Lionel Thierrin reconnaît que le principe peut paraître contraignant, mais assure qu'il est «efficace» et «permet de tisser des relations de confiance». Il faut compter 250 francs pour s'inscrire, et 1510 francs de cotisation annuelle. Il est vérifié si les membres sont régulièrement présents et s'ils effectuent des recommandations.

Le réseau calcule précisément le chiffre d'affaires réalisé grâce à chaque membre sur la base de ses recommandations pour d'autres membres. Lionel Thierrin précise qu'il n'y a pas de commission prélevée sur le chiffre d'affaires que les membres aident à réaliser. BNI indique que 68 millions de francs de chiffre d'affaires ont été générés, en un an, par le réseau dans les «chapters» de Suisse romande et du Tessin.

Transparence des chiffres

Le «chapter» de la Veveyse, qui regroupe également des entrepreneurs de la Glâne, compte actuellement quatorze membres et cinq candidats prêts à adhérer. L'un des responsables de la région

Veveyse–Châtel-St-Denis, David Foret, lui-même entrepreneur dans le domaine de l'informatique à Villaz-St-Pierre, espère atteindre les trente-cinq membres d'ici fin mars.

La séance commence par une «minute formation», durant laquelle un membre donne quelques conseils pour le monde de l'entreprise. Elle est suivie par un premier tour de table. Chacun a trente secondes pour se présenter et exposer ce qu'il recherche et/ou ce qu'il a à offrir.

Un invité, en l'occurrence Lionel Thierrin, a présenté son activité au sein d'une quincaillerie à Salavaux. Puis vient un second tour de table, où chaque personne a le choix de proposer un «one to one», entendez une rencontre avec l'un des autres membres du réseau, de faire des recommandations – qu'il note soigneusement sur un papier – ou de remercier l'un des adhérents pour avoir réalisé une affaire avec ou grâce à lui. Le montant est alors porté à la connaissance de tous, en toute transparence. «Nous n'avons pas peur de parler d'argent», souligne Lionel Thierrin.

Lors de la séance d'hier matin, 120 000 francs de chiffre d'affaires ont été annoncés. David Foret vante ce type de réseautage: «Dans mon entreprise, je n'ai pas de commerciaux. Là, je me retrouve avec quarante dans les membres de BNI.» La séance de préconstitution de BNI Veveyse – Châtel-St-Denis se déroulera, jeudi prochain, au Crêt. Une nouvelle réunion d'information est prévue le 20 février prochain, toujours au Crêt.

Valentin Jordil



Le Messenger
1618 Châtel-St-Denis
021/ 948 20 20
<https://lemessenger.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 3'071
Erscheinungsweise: 46x jährlich



Seite: 3
Fläche: 38'192 mm²

Auftrag: 1088611
Themen-Nr.: 260.001

Referenz: 76260590
Ausschnitt Seite: 2/2

