



VALEYRES-SOUS-RANCES – RENCONTRE D'ENTREPRENEURS

Par Jacques Ravussin

Groupe BNI en formation pour la région d'Orbe



Vue d'ensemble de la séance BNI à Valeyres-sous-Rances.

(Photos Jacques Ravussin)

Le leader mondial de recommandations d'affaires (BNI pour Business Network International) tente de constituer un groupe d'entrepreneurs (chapter) dans notre région. Pour bien fonctionner, il faut environ 30 adhérents. Ce nombre n'est pas encore atteint, mais d'ici quelques réunions le groupe sera à même de fonctionner à satisfaction.

24 personnes étaient réunies de bon matin jeudi dernier à Valeyres-sous-Rances dans le caveau de Benjamin Morel pour se présenter, échanger des recommandations et tenter d'élargir le réseau de partenaires. Il y avait là les premiers inscrits du groupe d'Orbe en formation, des invités d'autres associations vaudoises et des visiteurs potentiellement intéressés

à faire partie du futur cercle urbigène.

Il existe 83 chapters en Suisse qui représentent environ 2 600 membres; six confréries sont en formation. Les 88 561 recommandations de ses membres génèrent annuellement plus de 324 millions de francs grâce à un réseau bien structuré. Si le bouche à oreille a bonne presse auprès des entreprises, il n'est généralement pas suivi d'actes concrets. Il faut donc aller plus loin avec une autre stratégie.

Lors des réunions du BNI qui fonctionnent avec le credo «qui donne, reçoit», les membres se présentent individuellement en essayant de convaincre l'auditoire de ce qu'ils peuvent apporter, ils échangent leurs cartes de visite et s'engagent à privilégier les



entreprises partenaires du groupe. A Valeyres-sous-Rances, plusieurs entreprises et métiers étaient



Marlène Curtet. (Curtet immobilier à Yverdon-les-Bains)

représentés: gérance d'immeubles, agencement d'intérieur, portes et fenêtres, poseur de parquets, entreprises d'informatiques, etc.

Selon les membres présents jeudi dernier, les avantages du BNI sont nombreux et peuvent être résumés

ainsi: pour générer une augmentation de chiffre d'affaires, il faut créer un groupe de vendeurs, trouver de nouvelles techniques de marketing, savoir se présenter (et se vendre en public), être à même de renforcer la visibilité de son entreprise et devenir expert dans le référencement.



Léonard Oberson. (Entreprise Oberson Parquets à Vallorbe).