

Le nouveau réseau des

ÉCONOMIE Basés sur la recommandation mutuelle, les groupes Business Network International (BNI) essaient en Gironde. Une nouvelle façon pour les chefs d'entreprise de développer leurs affaires

Dossier réalisé par **Aude Boilley**
a.boilley@sudouest.fr

Gérante d'une société de service à domicile, Laetitia est à la recherche de locaux professionnels à nettoyer. Architecte, Jean-Pierre recherche de nouveaux chantiers. Alexandra, courtier en crédits, est en quête de locataires qui voudraient acheter. Manon, ostéopathe, cherche à être mise en relation avec des kinés de Créon. Frédéric, notaire, voudrait développer le droit des successions. Autour d'eux, d'autres chefs d'entreprise. Qui deviendront leurs meilleurs commerciaux. C'est la force des groupes BNI, chaque membre est le représentant de son voisin.

Business Network International (BNI) est un réseau d'affaires basé sur la recommandation mutuelle. Venu des États-Unis, le concept essaime depuis dix ans en Gironde qui compte 27 de ces réseaux très bien structurés. Le dernier est né hier, à Créon.

Qu'importe le groupe, le principe est le même. Une fois par semaine, un petit-déjeuner d'affaires est organisé. Deux heures, à l'aube, pour échanger sur son métier, découvrir ceux des autres. Et faire le point sur les recommandations de la semaine. Lorsqu'ils rencontrent un client qui pourrait bénéficier de produits ou services d'un autre membre, ils en font promotion et transmettent sa carte de visite.

Un seul représentant par métier

Un bouche-à-oreille qui fait ses preuves. Chaque semaine, les

membres partagent le montant des contrats engagés grâce au réseau. « Personnellement, je fais 80 % de mon chiffre d'affaires grâce au BNI », assure Florian Bourdon, maître d'œuvre et directeur du développement de BNI Dordogne-Gironde.

« On est souvent seul quand on est chef d'entreprise. Pourtant, ce qu'on vit, d'autres l'ont sûrement vécu avant nous »

deux mêmes métiers représentés, évitant la concurrence entre les membres.

Ainsi, ne trouvant de place d'assurance au sein d'un réseau, Paul Zingone a décidé avec d'autres amis d'en constituer un. « Les plus proches groupes étant à Vayres ou Bordeaux, il y avait de la place pour en monter un », témoigne le Créonnais, dorénavant président d'un groupe de 39 personnes et amené à grossir. Des chefs d'entreprise qu'il croise sur la place de la Prévôté, à Créon, et avec qui il échangeait quelques politesses de base. C'était le cas avec Laetitia Dall'Ara, la gérante de Aide@venir, une société de service à domicile. « On ne discutait pas avant. Désormais, nous sommes très liés. Nous faisons des soirées ensemble et partageons beaucoup. »

Sur le revers de sa veste, un pin's avec le logo BNI. « Grâce à lui, j'ai signé mon plus gros contrat. Depuis, je le porte systématiquement. »

Pour faire partie d'un groupe, les règles sont claires, il ne peut y avoir



Hier, pour la création du groupe créonnais, des chefs d'entreprise n'appartenant pas au réseau BNI ont été invités à le découvrir. PHOTO FABEN COTTEREAU

Solidarité entre entrepreneurs

Pour accéder au réseau, des droits d'entrée de 220 euros et une cotisation annuelle de 975 euros dont 12 % sont versés en royalties aux États-Unis. « Quand vous verrez le retour sur investissement, vous verrez les choses autrement », promet Florian Bourdon.

« La première condition pour adhérer est de vouloir augmenter son chiffre d'affaires car les affaires vont très vite », suggère Christophe Petit, directeur consultant pour BNI, qui a accompagné le groupe créonnais à se constituer.

Outre le développement de l'activité, l'esprit de bienveillance et de solidarité est mis en avant. « Je me souviens d'un membre qui avait perdu sa sœur. L lançant son activité, il n'avait pas les moyens de se payer un billet d'avion. Les autres membres du groupe se sont spontanément cotisés », se remémore Florian Bourdon qui a aussi en tête le visage blême d'un membre à l'annonce d'un contrôle fiscal. « Ceux qui en avaient eu un ont pu lui expliquer comment ça se passait et le rassurer. On est souvent seul quand on est chef d'entreprise. BNI permet

de rompre cette solitude. Ce qu'on vit, d'autres l'ont sûrement vécu avant nous. »

Avant de partir, il glisse un dernier conseil. « Soyez souriant. On est là pour gagner de l'argent donc autant le faire dans la joie et la bonne humeur. Personne n'a envie de recommander quelqu'un qui fait la gueule... »

Une pression des pairs qui parfois conduit à l'éviction de membres. « Il ne faut pas oublier qu'un client insatisfait en parle à 20 personnes, un satisfait en parle à cinq... »

« Le principe est simple : qui donne, reçoit »

INTERVIEW Le réseau girondin fait partie des acteurs du développement économique local

Après avoir créé le premier réseau Business Network International (BNI) dans le département, à Bordeaux, en 2009, Stéphane Terraza est le directeur régional BNI Dordogne-Gironde (lire « Sud Ouest » de lundi).

« Sud Ouest » Que représente le réseau Business Network International en Gironde ?

Stéphane Terraza Le premier groupe a été constitué, à Bordeaux, en 2009. Il y avait douze membres au début. Désormais, il y a 27 réseaux, en Gironde, et 1 100 professionnels.

Nous sommes parmi les régions françaises et mondiales les plus dynamiques. Il se crée en moyenne quatre réseaux par an. Des réseaux à La Réole, Villenave-d'Ornon, Bordeaux centre, Saint-emilion ou dans le Médoc sont en projet.

Quels sont les métiers les plus représentés ?

Tous les types d'activités mais avec un seul représentant par profession pour éviter les conflits d'intérêts. Nous avons des réseaux aussi bien en ville qu'en milieu rural. Toute la panoplie de métiers est là : cela va des ressources humaines au bâtiment en passant par la communication ou l'informatique. La sphère du bâtiment est la plus représentée en milieu rural. Ces métiers sont habitués à travailler en réseau et à se recommander au gré des chantiers.

Comment se crée un réseau ?

Autour d'un professionnel qui a l'idée. Soit parce que son métier est représenté dans un autre réseau soit parce qu'il n'y a pas de groupe dans son secteur. Nous l'accompagnons. Le groupe

compte une quarantaine de professionnels et vit tout seul avec son propre organigramme et un président renouvelé tous les six mois. Le groupe se retrouve une fois par semaine, de 7 à 9 heures pour ne pas empiéter sur la journée et éviter les embouteillages.

Pourquoi rejoindre un réseau ?

La base du concept BNI, c'est le bouche-à-oreille. On y vient avant tout pour développer ses affaires, pour créer du business et avoir un réseau mais en aidant les autres. On ne leur vend pas ses prestations. Mais ils nous recommandent et on les aide en les recommandant. Celui qui donne des recommandations aux membres de son groupe favorise ses chances d'en recevoir également. Qui donne, reçoit. La richesse vient du fait qu'on y côtoie des gens et des métiers qu'on n'au-

rait habituellement pas croisés. Cela nécessite une ouverture d'esprit.

On vient aussi pour se développer personnellement car on apprend beaucoup. C'est une forme de formation au fil de l'eau. On apprend à parler en public ou des techniques de marketing.

Comment mesurer les retombées des réseaux ?

Nous avons calculé qu'en 2018, le business généré par les membres BNI Dordogne-Gironde était de 57 millions d'euros. Ce qui représente environ 50 000 euros par membre. Nous sommes utiles dans l'économie régionale, nous créons de l'activité et du business. Les conséquences en termes d'emplois sont plus difficiles à mesurer. Mais si l'on part du principe qu'un emploi est créé à partir de 150 000 euros, nous

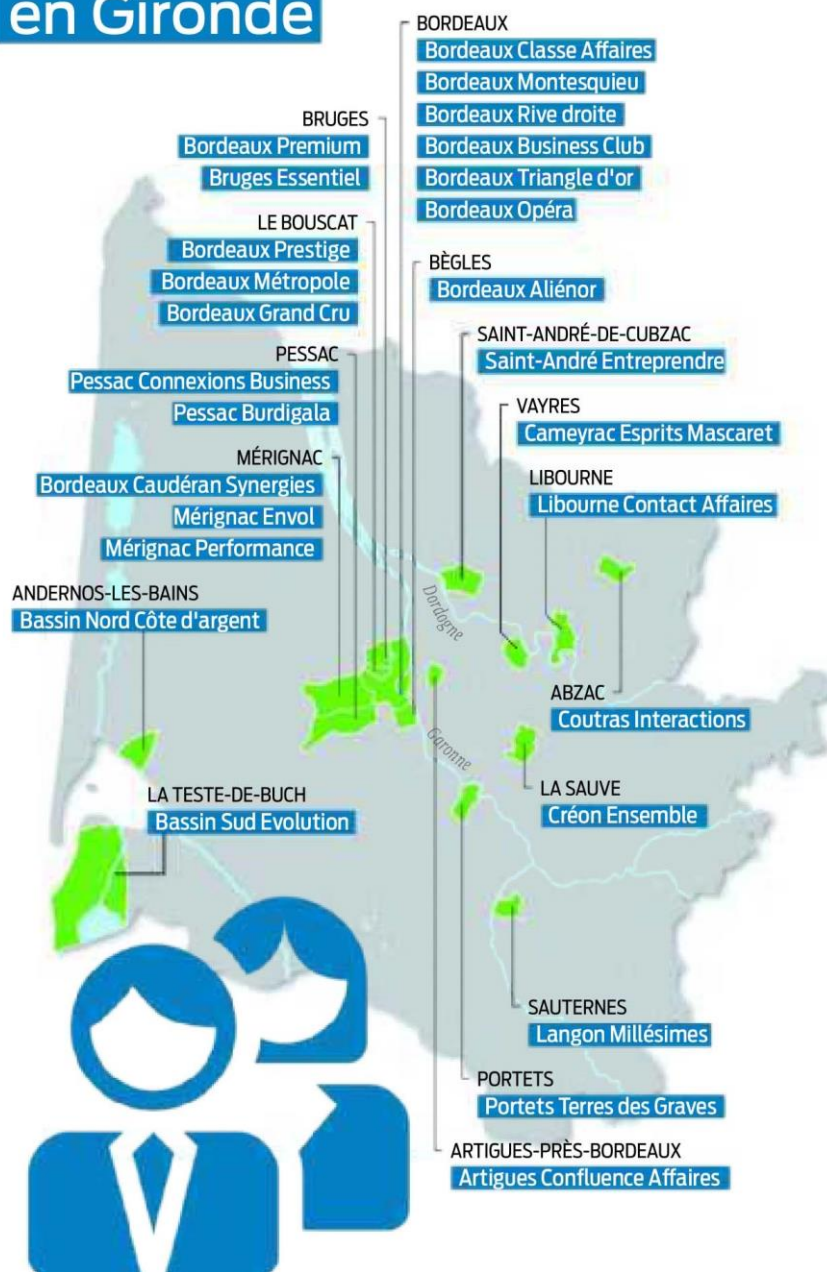


Stéphane Terraza, directeur régional BNI Dordogne-Gironde. PHOTO BNI

pouvons en déduire que 350 emplois ont été créés ou conservés grâce à cette activité de recommandation.

patrons

BNI : 27 réseaux d'affaires en Gironde



Source : BNI Dordogne Gironde

REPÈRES

57 En millions d'euros, le chiffre d'affaires réalisé par les membres BNI Dordogne-Gironde en 2018.

32 Le nombre de groupes dans les réseaux Gironde-Dordogne dont 27 en Gironde.

975 En euros, les frais d'adhésion

annuels auxquels s'ajoutent 250 euros de droit d'entrée.

1 100 Le nombre de membres dans les deux départements.

15 % La hausse du chiffre d'affaires estimée la première année.
Source : BNI Dordogne-Gironde.