

ÉCONOMIE

Le BNI ou le business avec un carnet d'adresses

Le groupe BNI de Saint-Quentin propose à ses adhérents de réaliser des affaires grâce au carnet d'adresses des un et des autres.

Méthode.

M.FO.



La réunion hebdomadaire ne dure pas plus d'1 h 30.

Comment faire des affaires en 1 h 30 top chrono ? BNI – pour business network international – pense avoir trouvé la méthode. Tout au moins l'outil pour y parvenir. Créé il y a trois ans, le groupe Saint-Quentin d'Isle réunit aujourd'hui 42 membres. Avec « *plus de 12 millions d'euros de chiffres d'affaires HT générés* », indique Patrice Sebaoun, son directeur consultant. Soit l'équivalent des contrats réalisés grâce aux « *recommandations* » des membres.

Ce mercredi, 7 h 30, tout le monde est présent. Le rendez-vous est minuté. On ne plaisante avec le règlement : « *On a le droit à trois absences et trois autres suppléées* », indique Anne-Véronique Maillart, vice-présidente du bureau. Ni plus, ni moins. D'ailleurs, à l'heure où sonne la réunion, tout le monde doit rejoindre sa place autour de la table, le président y veille. Derrière, une rangée de chaises pour les « *invités* ». « *C'est extrêmement structuré* », glisse Patrice Sebaoun.

Le déroulement se passe sans anicroches. Chaque membre a 40 secondes pour « *former* » l'assemblée à son métier ; les plus « *anciens* » en profitent pour évoquer leur dernière nouveauté, un produit, un témoignage de client ou autre. Une « *boîte à cartes* » – de visite – circule.

Il y a aussi, chaque semaine, un adhérent qui endosse le rôle du « *conférencier* » pour une présentation plus poussée. Pouvant prendre la forme de diaporamas, photos, vidéos... Jusqu'à évoquer ses loisirs et sa famille.

Car le BNI fonctionne avant tout sur un rapport de confiance et donc sur la connaissance des autres. Chaque membre relaie auprès de son propre « réseau » l'activité des autres. Une forme de bouche-à-oreille structurée. Et qui permet d'étoffer sa clientèle, même pour les plus petits.

Logiquement, pour éviter la concurrence interne, il n'y a qu'un représentant par activité. La réunion, c'est d'ailleurs l'occasion de faire le point des métiers qui manquent encore au groupe pour compléter son panel (fleuriste, paysagiste, huissier...). Toutefois, ne postule pas qui veut. « *Il faut déjà qu'ils aient été invités deux fois* », précise Anne-Véronique Maillart. Et sont reçus par un comité.

La fin de la réunion passe par les « affaires » conclues grâce aux recommandations que chacun énumère à tour de rôle. Il est 9 heures. Levée de séance.

La copie, la reproduction et la diffusion sont soumis aux droits d'auteurs et nécessitent une déclaration préalable, conformément aux dispositions du code de la propriété intellectuelle. (Art L.335-2 et L.335.3)